



O clube dos "business angels"

Os empreendedores portugueses contam, a partir de agora, com o primeiro clube de "business angels". Hoje, serão apresentados quatro projectos aos investidores.

Alexandra de Noronha

Implementado em Portugal há mais de uma década, o capital de risco – instrumento financeiro destinado a apoiar a criação e desenvolvimento de empresas inovadoras – foi inicialmente considerado um "flop". Mas a tendência está a inverter-se, com um número cada vez maior de empreendedores a recorrer a esta fórmula. De facto, nos últimos anos, o financiamento via capital de risco tem registado um crescimento bastante acentuado. Sobretudo nos Estados Unidos e Europa (onde o Reino Unido é líder, seguido da França, Alemanha e Holanda). Em Portugal, todavia, os números ainda estão longe de corresponder às expectativas. Um estudo desenvolvido pela Coopers & Lybrand em colaboração com a Associação Portuguesa de Capital de Risco (APCRI), destinado a avaliar o impacto económico do capital de risco, conclui que o sector tem sido afectado pelo facto de se tratar de «um instrumento financeiro que depende de certos factores essenciais, como a existência de uma cultura favorável aos empreendedores, um mercado bolsista dinâmico e uma divulgação adequada do conceito de capital de risco». Factores que, concluem os mesmos responsáveis, nem sempre se têm observado no nosso País. Apesar disso, os analistas entendem que o desenvolvimento da actividade, o seu amadurecimento, a percepção da sua verdadeira função e a sua cada vez maior integração no contexto da Comunidade Europeia acabaram por clarificar o modelo de funcionamento. É que o capital de risco tem agora um papel de relevo no desenvolvimento empresarial português. Em termos gerais, o capital de risco é um instrumento financeiro que consiste na participação temporária e minoritária de uma sociedade de capital de risco no capital social de uma empresa, com vista a apoiar o

seu desenvolvimento. Ou seja, esta entidade disponibiliza os fundos, torna-se sócia ou accionista da empresa financiada e, portanto, participa de forma directa nos riscos do negócio. O rendimento destas sociedades decorre principalmente dos resultados obtidos com a alienação destes investimentos – quer através da revenda de acções aos fundadores ou outros accionistas, quer através de uma oferta pública de venda (OPV). Estas sociedades representam, pois, o chamado capital de risco institucional, podendo investir os seus próprios fundos ou gerir fundos em nome de outras instituições.

Áreas tecnológicas

Mas o sector do capital de risco pode ainda ter outros dois tipos de intervenientes: as "corporate venturing" e os "business angels". No primeiro caso, as empresas realizam investimentos em empresas jovens (normalmente nas áreas tecnológicas) que encaixem nas suas estratégias, na perspectiva de que, com o decorrer do tempo, acabem por pertencer ao grupo. É o que sucede com a Virgin Group ou a Olivetti. Quanto aos "business angels", trata-se de investidores individuais que cobrem as necessidades de financiamento a que os fundos institucionais de capital de risco não dão resposta, nomeadamente os projectos de "seed capital" (ideia de negócio, numa fase ainda anterior à introdução do produto no mercado e ao início da produção em larga escala) e "start-up" (empresa em fase de lançamento, com uma posição ainda não consolidada no mercado).

Em Portugal, a maior parte dos fundos disponíveis está concentrado nos projectos de "expansion" (desenvolvimento). Ou seja, implementado um produto ou serviço e a sua comercialização com êxito, por vezes são necessários recursos adicionais para desenvolver e realizar todo o seu potencial de crescimento e lucro. Até agora, não existiam entre ▶

► nós “business angels” ou o chamado “segundo mercado de acções”. Mas a situação acaba de ser alterada, com a criação do clube de “business angels” Gesventure. O pontapé de saída será dado hoje, com a apresentação de quatro projectos aos “business angels” pertencentes ao referido clube, numa iniciativa inédita até este momento em Portugal.

Em defesa de uma causa

O nosso primeiro clube “business angels” deve a sua criação a Francisco Banha. Um impulsionador do capital de risco em Portugal, cuja função é identificar projectos com potencial, assegurar a ligação entre investidores e empreendedores e garantir o seu financiamento.

Francisco Banha, director-geral da Gesventure – Desenvolvimento de Novas Tecnologias, decidiu revolucionar o sector do capital de risco em Portugal. O primeiro passo consistiu em importar para o nosso País um dos conceitos que maior sucesso tem obtido nos Estados Unidos e alguns

parceria com dois sócios, um espanhol e outro francês, decidiu fundar o primeiro clube “business angels” português, cujo principal objectivo consiste na apreciação de projectos considerados viáveis e com potencial. A iniciativa, inédita em Portugal até ao momento, dá hoje o pontapé de saída com a apresentação dos primeiros quatro projectos.

“Business angel” é a designação utilizada nos países anglosaxónicos para particulares – frequentemente empreendedores bem sucedidos que venderam os seus negócios – que investem parte dos seus recursos financeiros no capital próprio de empresas prometedoras. Segundo Francisco Banha, esta é uma solução muito interessante para o empre-



no plano financeiro – coloca esta iniciativa num ponto privilegiado para colaborar na consolidação de novos projectos nas tecnologias de informação no nosso País».

Francisco Banha acredita, assim, que esta aliança contribuirá para o

desenvolvimento da indústria de capital de risco no nosso País e, consequentemente, para a criação de novos fundos de investimento destinados a apoiar os nossos jovens empreendedores.

Christophe Chausson é o criador do primeiro clube francês de “business angels” e ele próprio já investiu em mais de 15 “start-ups”.

A www.chaussonfinance.com angariou, em apenas nove meses de 1999, cerca de 180 milhões de francos (cerca de 5,5 milhões de contos) – mais do que os 170 milhões (cerca de 5,2 milhões de contos) obtidos nos três anos anteriores. No mesmo período, as 22 sociedades de capital de risco francesas (entre as quais a ABN Amro Venture e a Apax) investiram 872 milhões de francos (cerca de 26,7 milhões de contos) em 129 “start-ups” de alta tecnologia. Os números revelam, pois, que em três anos o montante investido nestes projectos triplicou face à totalidade dos valores de 1998 – o que, de acordo com Francisco Banha, demonstra bem a loucura que está a ocorrer neste domínio. Em Espanha, o crescimento não é tão forte, mas tudo indica que se trata de um sector em expansão – o que justifica que no encontro que se realizou, no passado dia 11, entre o governo espanhol e a Comissão Europeia, tenham sido tomadas medidas concretas no sentido de que todos os países da Europa privilegiem a área do capital de risco e potenciem o aparecimento dos “business angels” e dos empreendedores, tendo sido ainda apreciadas medidas relativas às questões fiscais. No caso do “Clube Business Angels Gesventure”, a principal aposta são os projectos ligados às tecnologias de informação e biotecnologia, mas Francisco Banha não exclui as áreas ligadas ao turismo e ao ambiente (para aproveitar as relações privilegiadas com o IPE Capital, para quem o ambiente constitui uma aposta estratégica). □

— Objectivos do Angels Gesventure —

Empreendedor

- Facilitar o encontro com investidores idóneos, mas de difícil acesso
- Encontrar, além de capital, sócios que transmitam ao empreendedor a sua experiência dentro de um determinado sector, contactos profissionais, conselhos...
- Contactar de uma única vez com um conjunto de investidores privados

Investidor

- Escolher uma de entre diversas oportunidades de investimento
- Conhecer atempadamente a existência das oportunidades, isto é, antes dos investidores profissionais
- Participar em empresas que possuem necessidades financeiras limitadas e em valorizações que se encontrem ajustadas aos seus projectos actuais

países europeus: a figura do “venture catalyst”. Trata-se de um intermediário especializado no sector de capital de risco, que possui relações privilegiadas com os investidores, institucionais ou privados, que lhe permitem assistir e apoiar os empreendedores no financiamento dos seus projectos. Ou seja, desde o estudo do projecto à conclusão dos negócios com o investidor, o “venture catalyst” actua como um catalisador para acelerar a passagem das diferentes etapas que o empreendedor terá de vencer até conseguir que a sociedade de capital de risco financie o seu projecto.

Mas o envolvimento de Francisco Banha não ficou pela aceleração do processo de selecção de oportunidades de investimento. Em

endedor. Não só na perspectiva do financiamento proporcionado pelo recurso aos “angels”, mas também pelo contacto com estas pessoas, cuja experiência representa geralmente um valioso “input”.

Parceiros de negócio

Francisco Banha escolheu como parceiros do “Clube Business Angels Gesventure” (www.businessangelsclub.com) Christophe Chausson e Robert Gili, líderes de angariação de capital de risco para projectos de tecnologias de informação e comunicação em França e Espanha, respectivamente. De acordo com o responsável, «a experiência detida pelas entidades envolvidas neste projecto – tanto no âmbito da tecnologia, como

Quatro jovens empreendedores apresentam hoje os seus projectos ao Clube Business Angels Gesventure. Além do apoio de investidores de vários países, o objectivo é ganhar massa crítica – acedendo a mercados de maior dimensão e maior curva de experiência.

À procura de um anjo

Os quatro projectos que hoje estão em cima da mesa no Clube Business Angels Gesventure têm objectivos muito precisos: angariar o apoio dos investidores – nacionais e estrangeiros – e ganhar massa crítica, acedendo a mercados de maior dimensão e maior curva de experiência.

De acordo com Francisco Banha, o mentor da iniciativa, a Critical Software é a grande estrela da sessão. «Trata-se de jovens que têm todas as Sociedades de Capital de Risco a bater à porta, mas ainda não aceitaram nenhuma, pois procuram mais do que dinheiro. Nomeadamente valor acrescentado na definição da estratégia futura, a qual pas-

sa fundamentalmente pela comercialização dos seus produtos no mercado americano». Dos restantes projectos, dois respeitam as tecnologias de informação – o projecto “Professor Virtual” e o “Software Business to Business” –, enquanto o último trata de “Produção de Lulas Recheadas Congeladas com Carne”. □

Critical Software

CEO: João Viegas Carreira

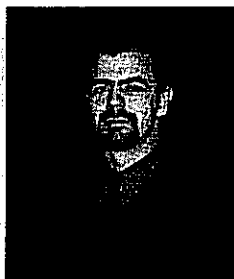
MISSÃO: desenvolver e comercializar tecnologias e soluções para sistemas de informação

criação: 1998 (trata-se de uma start-up)

LOCALIZAÇÃO: Coimbra, Portugal
San Jose, Califórnia, USA (desde Outubro de 1999)

NÚMERO DE TRABALHADORES: 20

MERCADOS: Aeroespacial
Telecomunicações
Banca
Defesa
Indústria 24x7



Professor Virtual

CEO: Miguel Aires da Silva

MISSÃO: criação de uma ferramenta auxiliar da aprendizagem aplicada ao ensino básico oficial, juntando a experiência associada ao ensino à distância, assistido ou não, às novas tecnologias interactivas de informação – complementando o ensino secundário vigente no Sistema Nacional de Ensino.

criação: em fase de angariação de Capital de Risco para o projecto

LOCALIZAÇÃO: Tagus Park, Oeiras

NÚMERO DE TRABALHADORES PREVISTO: 12+10

MERCADOS-ALVO: estudantes do ensino secundário – 10º a 12º ano de escolaridade do ensino público e privado, em Portugal e PALOP's.



BS&R – Bastos de Sousa & Rodrigues

CEO: Bruno Bastos de Sousa

MISSÃO: criação de uma indústria de transformação de pescado (lulas recheadas congeladas), com recurso à alta tecnologia ao nível dos ultra-congelados, atendendo aos modernos padrões de higiene e saúde e com a colaboração directa do Centro de Formação Profissional do Sector Alimentar no controlo de toda a mercadoria.

PRODUTOS: lulas recheadas, lulas limpas, calamares com ovo e sem ovo

criação: em fase de angariação de Capital de Risco para o projecto (montante de capital procurado: 180 mil contos)

LOCALIZAÇÃO: Tires

NÚMERO DE TRABALHADORES: 140

MERCADOS-ALVO: abastecimento em Portugal, Espanha, França e Brasil

REDES DE DISTRIBUIÇÃO: franchising e e-commerce



Distriplanet.com

CEO: António Formosinho Sanchez

MISSÃO: software “business to business”, traduzido no fornecimento aos clientes de uma vantagem competitiva arrasadora, utilizando a Net – os clientes grossistas poderão fornecer os seus produtos e informação a cada um dos seus retalhistas, independentemente do seu número, através de um site na Net.

criação: a empresa existe há dez anos, mas o projecto “Distriplanet.com” – que é autónomo – está em fase de lançamento e procura capital para partilhar o risco.

LOCALIZAÇÃO: Lisboa

NÚMERO DE TRABALHADORES: 7 (na fase inicial)

MERCADOS-ALVO: todos os mercados europeus organizados por fornecedores – Grossistas – Retalhistas

