

# EMPRESA



“Se obter lucro de curto prazo de forma ética é uma questão de escolha, numa perspectiva de longo prazo é uma questão de sobrevivência.”

**Estela Barbot** // “Gestão Ética e Socialmente Responsável”.



INOVAÇÃO

## Luxo combate produtos chineses

Os relógios Swatch, conhecidos pelos seus baixos preços, decidiram dar a volta à concorrência chinesa nesse segmento, estreado nos modelos de luxo. Os primeiros relógios Swatch surgiram no início da década de 80, com a união de duas



## Os relógios da Swatch já se repartem por várias gamas, sendo a do plástico a mais antiga de todas.

grandes relojoeiras suíças, que decidiram conceber um relógio de plástico, analógico, que contrariasse a invasão dos modelos digitais japoneses, com o mesmo nível de qualidade e a um preço acessível. Vinte e cinco anos mais tarde, estamos perante o fenómeno inverso, desta vez para combater a “ameaça” chinesa. Com efeito, o grupo acaba de se estrear no segmento dos relógios de luxo para colmatar a forte concorrência da China na linha dos relógios mais baratos, ao anunciar o lançamento de um relógio em ouro, que vai ser comercializado por seis mil euros. O mais recente “bebé” Swatch é cor-de-rosa e dourado e dispõe de um mecanismo que permite resistir aos efeitos que a gravidade tem sobre os relógios, segundo a Bloomberg.

## EMPREENDEDORISMO

# Federação de Business Angels aposta nas regiões

Congresso Europeu reúne-se no Estoril em Abril de 2007

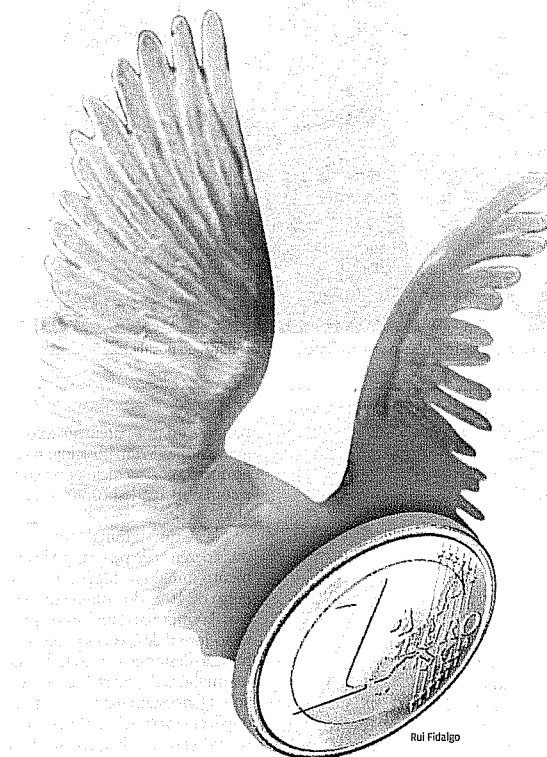
**Dora Ribeiro**  
dorariibeiro@mediain.pt

Evangelizar é a palavra de ordem da Federação Nacional de Associações de Business Angels, cuja criação foi formalizada na quinta-feira passada. Unidos, a Associação de Business Angels do Algarve, Associação Portuguesa de Investidores em Start-Ups, Associação de Investidores de Cascais, Associação de Business Angels do Porto e o Clube de Business Angels, sediado na Covilhã, querem ganhar notoriedade e serem capazes de atrair empresários de implantação regional para esta nova “causa”. Juntos, representam hoje cinco milhões de euros. O objectivo é reunir no curto prazo 300 “anjos”.

O momento, diz o presidente eleito Francisco Banha, é o ideal para mobilizar capitalistas com disponibilidade para apostar em novos empreendimentos empresariais. “Neste momento, estão em curso o desenvolvimento de instrumentos e iniciativas que ajudarão a consolidar o panorama dos Business Angels em Portugal”, acredita. Além do Programa FINICIA do IAPMEI, Banha refere a consulta pública nº 11 da CMVM (ver caixa), que prevê finalmente o ordenamento jurídico nacional da figura de investidor em capital de risco, ou seja, os “business angels”. Investidores informais que investem directamente em empresas em fase inicial de desenvolvimento (“seed” e “early stage”), para posteriormente realizar mais valias na alienação da sua participação a outros investidores.

Portugal, refere Banha, não tem uma cultura de investimento via business angels, facto que torna a criação da plataforma um instrumento de desenvolvimento relevante. “Há no interior do País empresários que, além de capital para investir, possuem capacidade administrativa e financeira e conhecimento dos canais de distribuição que poderiam ser de grande valia para as empresas inovadoras emergentes”, avalia.

A Federação quer fazer a conexão através da criação de uma plataforma “online”, que deverá estar disponível a partir de Janeiro e pretende promover eventos de sensibilização pelo País. Está também entre os seus objectivos realizar estudos e boletins informativos sobre a actividade em Portugal, o que pode



Rui Fidalgo

rá certamente contribuir igualmente para a divulgação da relevância da actividade.

Segundo Banha, já existem alguns casos de sucesso em Portugal. “Um dos primeiros negócios do meu clube foi o da empresa de prestações de serviços informáticos

Luma, criada em 1989 e vendida em 2003 à Promosoft. Um excelente negócio”, garante.

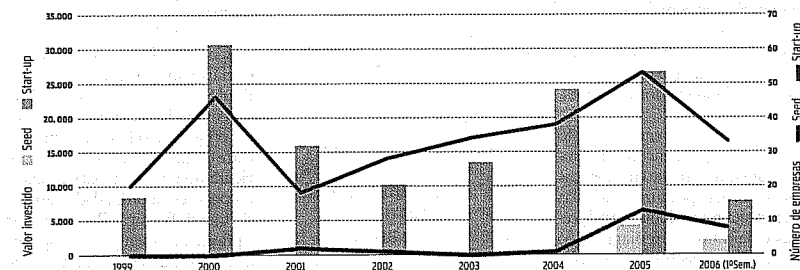
No últimos 18 meses, a entrada da PME Investimento no financiamento “seed” e “start-up” gerou, segundo o presidente da Federação, um efeito de “contágio” no merca-

do, ajudado por uma nova dinâmica que se assiste também nas universidades nacionais. “As pessoas começaram a acreditar.” Uma alteração muito recente e cuja continuidade, defende Francisco Banha, deve ser assegurada pelo dinheiro de particulares e não do Estado.

## Críticas à consulta pública nº 11

Para o presidente da recém-criada Federação Nacional de Associações de Business Angels, a proposta de alteração do regime jurídico das sociedades de capital de risco e ao regime jurídico dos fundos de capital de risco em discussão deveria contemplar três importantes aspectos. Em primeiro lugar, o novo enquadramento legislativo deveria criar a figura de sociedade gestora de capital de risco, como já ocorre em Espanha. Além disso, Banha está contra o aumento dos montantes dos fundos de capital de risco dos actuais 1 milhão de euros para 2,5 milhões de euros. Uma alteração que, diz, poderá inviabilizar projectos universitários como o anunciado recentemente pela Escola de Negócios AESE. Também o enquadramento fiscal pode ser melhorado na sua opinião. “Portugal devia olhar para os exemplos francês e inglês”, defende.

## Novos capitais em acção



Seed Capital: Financiamento na fase de concepção do produto/serviço; Start Up: Financiamento na fase de lançamento do produto/serviço no mercado  
Fonte: APCRI, Ernst & Young, Gesventure