

“Estou a analisar projectos para investir”

Paulo Andrez, 37 anos é um dos fundadores da Novabase. Actualmente dedicou-se à actividade de “Business Angel” uma forma de passar “know how” ganhando dinheiro com isso. Na empresa de tecnologia que criou já ganhou. E muito. Comprou as acções a 0,50 centimos e vendeu-as a 6,70 euros (a última tranche foram três milhões de títulos). Faça as contas...



O QUE É UM “BUSINESS ANGEL”?

São investidores individuais, normalmente empresários ou directores de empresas, que investem, a título particular, o seu capital, conhecimentos e experiência em projectos liderados por empreendedores que se encontram em início de actividade. O objectivo deste investimento é a sua valorização a médio prazo, na expectativa de que posteriormente se possa alienar o capital investido a outros interessados ou aos promotores.

O PAULO É UM “BUSINESS ANGEL”?

Sou. Investi já em várias empresas caso da Mundiland Ambiente Lda.

QUANTO DINHEIRO INVESTIU?

Cerca de 100 mil euros.

PENSA GANHAR DINHEIRO QUANDO SAIR?

Sairei daqui a três anos. E, claro que sim.

ESTÁ A ANALISAR OUTROS PROJECTOS?

Estou a analisar projectos na área do turismo e energia.

PORQUÊ ESSES SECTORES?

Porque são aqueles em que posso acrescentar valor e penso haver uma maior probabilidade de sucesso.

TEM VÁRIOS NEGÓCIOS?

Sim. Sou presidente da Lagronda SA, Vila Gondra SA e Estrela do Lago SA, accionista da Mundiland SA, sócio da Mundiland Lda como referi à pouco e da Special Houses Lda.

FOI FUNDADOR DA NOVABASE?

Exactamente. Na Novabase capital analisei cerca de 300 planos de negócio de vários tipos de projectos. Tenho experiência de análise, por isso aceitei ser administrador não executivo da DNA Cascais. Sou também presidente do Clube de “business angels” de Cascais.

QUANTOS “BUSINESS ANGELS” EXISTEM EM PORTUGAL?

Até ao início de 2006, só existia um clube formal de Business Angels alistado na EBAN, que é o Business Angels Club, liderado por Francisco Banha. Devido ao crescente interesse desta temática tem-se vindo a assistir ao nascimento de vários clubes caso do de Cascais, do Invicta Angels do Porto, do Algarve Business Angels e do clube sediado na Covilhã...

No entanto, o número de Business Angels em Portugal é muito superior aos que são membros de clubes formais. Todos conhecemos alguém que investiu tempo e dinheiro num negócio de um amigo.

Se considerarmos todos os Business Angels que já o são sem fazerem essa a sua principal actividade, estaremos a falar de largos milhares. Se considerarmos Business Angels que exercem essa actividade de forma mais ou menos profissional, serão algumas dezenas apenas, mas com clara tendência para crescer.

QUAL O MONTANTE MÍNIMO E MÁXIMO QUE INVESTEM?

Um Business Angel tanto pode investir umas dezenas de milhar de euros, como

poderá investir umas centenas de milhar de euros, dependendo do projecto, da equipa, do risco associado...

Recentemente tivemos um jantar de cerca de 70 Business Angels de Cascais, no Hotel Palácio no Estoril, com a presença do Presidente da EBAN e os valores solicitados de apoio por parte dos promotores variou entre 60.000 euros e 2.000.000 euros. Quando se atinge valores acima de um determinado patamar (500.000 euros), o mais normal é haver a tentativa de se encontrar um sindicato de Business Angels para financiar o projecto. Neste aspecto a recente criação da FNABA - Federação Nacional de Business Angels, vem permitir que em determinados projectos se possam associar membros de vários clubes.

Neste momento, existe por exemplo, um projecto em que se está a negociar a participação de Business Angels de Cascais e do Algarve, pois o projecto irá desenvolver nessas duas regiões.

EM QUE TIPO DE NEGÓCIOS E SECTORES...

Se falarmos do lado da procura de projectos por parte dos Business Angels, varia consoante os interesses, disponibilidades financeiras e níveis de risco que cada Business Angel quer assumir. Funciona como nos fundos de investimento. Há fundos com mais risco (ex: fundos de acções), e outros com menos risco como por exemplo as obrigações do tesouro. E, no entanto, existem clientes para cada um deles.

Conheço um Business Angel que diz: “Se não puder ganhar 500% não investo”...E tem disponíveis alguns milhões de euros.

Relativamente ao lado da oferta de projectos por parte de promotores, vai depender das regiões. Por exemplo em Cascais a maior parte dos projectos são ligados ao Turismo, nomeadamente actividades náuticas, eco-turismo... Difícil analisar projectos na área da pecuária.

No entanto, projectos que aprese tem probabilidades de crescimentos rápidos, terão sempre maior probabilidade de sucesso de angariação de capital.

A INTRODUÇÃO NO ORDENAMENTO JURÍDICO NACIONAL DA FIGURA DE BUSINESS ANGEL (ICR), PROPOSTA PELA CMVM, É UM PASSO MUITO IMPORTANTE NO DESENVOLVIMENTO DESTA ACTIVIDADE EM PORTUGAL?

No âmbito da FNABA e com a colaboração da EBAN fizemos um estudo em que demonstrámos que apenas com o regime de crédito de imposto no ano de investimento em Inglaterra, consegue-se rentabilidades superiores a Portugal, entre 20% e 50% para os mesmos investimentos e valores de venda das participações. Ou seja percebe-se porque o mercado inglês com centenas de milhar de Business Angels é o mais evoluído a nível europeu. E mesmo assim não está tanto desenvolvido como nos EUA...

Acredito que a organização do Congresso Europeu de Business Angels, em Abril próximo, no Estoril, poderá representar um momento de viragem e de divulgação desta actividade no nosso país. ●