

ESPECIAL 7º CONGRESSO EUROPEU DE BUSINESS ANGELS

16 e 17 de Abril de 2007, Centro de Congressos do Estoril

INOVAÇÃO

Implante de risco injecta capital de sucesso na Fluidinova

Com a engenharia química como ponto de partida, a Fluidinova é o rebento feliz do casamento entre o risco e o capital

Germano Oliveira
germanooliveira@mediain.pt



Egídio Santos

São dois nós do tempo que o futuro acabou por cruzar: com a década de 70 a findar, José Carlos Lopes parte para os Estados Unidos, onde consolida a formação em engenharia química com um doutoramento na Universidade de Houston; a estadia americana prolonga-se por dez anos e o regresso a Portugal concretiza-se em 1990, para assentar na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP).

Em Outubro de 2005, e após 15 anos de docência e investigação na academia portuguesa, José Carlos Lopes cruza os nós: agarra na I&D que ergueu na FEUP, socorre-se de uma das ferramentas empresariais que aprendeu a admirar nos americanos – o capital de risco – e dá forma a um sonho que os seus saudáveis 50 anos assumem envolver uma dose de loucura – a “Fluidinova”.

Num outro acaso do tempo, a

empresa beneficia de um encontro feliz. “A evolução de ideias para um negócio começou efectivamente em 2004, quando conseguimos juntar as competências tecnológicas às de gestão, essencialmente através de um ‘business angel’ – a Gestluz Consultores, que se associou a nós”, recorda. “Chegámos ao contacto com a Gestluz por pura sorte. Estávamos à procura de alguém que tivesse um MBA e, quando procurámos, aparece a Gestluz”, sublinha.

Após a solidificação do projecto e o encontro de novos parceiros, a Fluidinova é constituída em Outubro de 2005. Dois meses depois, começa a funcionar activamente nas instalações do Parque de Ciência e Tecnologia da Maia. O capital inicial, de 100 mil euros, distribuiu-se em 45% pela Change Partners (a quem a Fluidinova chega através da Gestluz), 15% pela PME Investimentos (que passa a

apoiar o projecto), 2,5% pela FEUP e 35% por investidores individuais e 5 “business angels” (incluindo a Gestluz).

A menina dos olhos
Com pouco mais de um ano de actividade, a Fluidinova prepara-se para um passo-chave no processo

[PERFIL]

➔ José Carlos Lopes

53 anos

Ri-se quando lhe dizem que alguns dos grandes gestores mundiais – e portugueses – são engenheiros químicos. Ainda que nomele com orgulho a formação em engenharia química, José Carlos Lopes diz-se na “primária” dos fundamentos da gestão. Assume o conhecimento profundo dos meandros tecnológicos, assume o desejo de ser um bom aluno nas funções empresariais e deixa escapar que, se tivesse tempo, fazia um MBA. A experiência de dez anos nos Estados Unidos, além da admiração pelo enfoque democrático do capital de risco – “lá, quem tivesse uma boa ideia, tinha apoio” –, ficou o prazer pelo ténis. Hoje, aos 53 anos, a médica diz-lhe que são as raquetes que lhe mantêm a saúde – isto porque levanta-se às 6 e deita-se às duas. No futuro, já vislumbra o filho, que está em gestão industrial na FEUP, a apostar numa carreira empresarial.

de afirmação no mercado. A mais recente aposta da empresa assenta numa tecnologia – chama-se “NETmix” – que permite produzir hidroxiapatite (material básico do osso humano) sobre a forma de nanopartículas (são mil vezes menores que o diâmetro de um cabelo).

Esta tecnologia acabou por dar origem a um produto de designação pomposa – o “NANO-XIV-HAP70”. A Fluidinova já estabeleceu negociações com empresas nacionais do ramo farmacêutico, que já demonstraram interesse pelo produto.

“Pode ser usado na cosmética – como alisador de rugas –, em próteses, em implantes para os dentes ou na indústria farmacêutica, por exemplo”, descreve José Carlos Lopes. “Uma das coisas que permite é fixar compostos químicos radioactivos para quimioterapia: em vez de injectá-los no sistema sanguíneo, tal



JAIME ANDREZ
PRESIDENTE DO IAPMEI

BLOCO DE NOTAS



- Ano de criação 2005
- Sector: serviços de engenharia de alta tecnologia na forma de consultoria e projecto para o desenvolvimento de novos processos e tecnologias ambientais e industriais
- Capital: 100 mil euros (em curso processo de aumento do capital para 1,3 milhões de euros)
- Investidores: Change Partners, FEUP, Gestluz Consultores, PME Investimentos, 5 "business angels" e sete investidores individuais
- Volume de negócios: 100 mil euros em 2006 (previsão de 1 milhão de euros em 2007)
- Nº de colaboradores: 16
- Break-even: 2008
- Áreas do negócio: CFOapl (ambiência de edifícios e processos industriais); ROtpaint (teste de tintas decorativas); RIMcop (nova tecnologia de injeção de plásticos reactivos); NETmix (misturador estático de fluidos)
- Principais clientes: Águas de Douro e Paiva; Parque de Ciência e Tecnologia do Porto; ARIIPA; BA Vidro; CEHA; ECDIN; EFACEC; SRE; Vulcano



A evolução de ideias para um negócio começou efectivamente em 2004, quando conseguimos juntar as competências tecnológicas às de gestão, essencialmente através de um "business angel" – a Gestluz Consultores, que se associou a nós.

Se formos uma empresa de sucesso, que se calhar ainda não somos, é também pelo capital de risco.

Todos nós aqui gostávamos de ter tempo para fazer o MBA. Andamos todos a ler livros, mas o negócio não dá tempo para fazer isso de forma estruturada.

Intervenções integradas e criação de novos negócios

Na área da melhoria do financiamento, o INOFIN, Programa-Quadro de Inovação Financeira para PME, do IAPMEI, representa uma nova visão e uma nova etapa nos instrumentos de apoio às empresas.

Estabilizados os instrumentos financeiros e colocados à disposição do mercado por operadores económicos, nomeadamente Sociedades de capital de risco e garantia mútua, o IAPMEI cria agora pacotes integrados de serviços no âmbito das políticas económicas prioritárias, suportados por plataformas de intermediação preenchidas por diversas entidades. É assim que nasce um conjunto de programas ajustados às necessidades específicas das empresas no longo de todo o seu ciclo de vida.

Para a fase de arranque das empresas foi criado o FINCIA, visando garantir o financiamento de bons projectos empresariais que de outra forma teriam dificuldades acrescidas de sobrevivência.

Neste âmbito, foi criado um fundo de capital de risco para projectos emergentes com forte potencial de crescimento e alargada a intervenção da garantia mútua ao arranque da empresa, criando condições para micro-crédito a empresas, com destaque para aquelas cujo valor assenta no conhecimento e que, como tal, dificilmente dispõem de garantias reais. E foi dinamizado o aparecimento de fundos regionais ligados a municípios, para pequenos projectos de interesse local.

Com vista a detectar e suportar no terreno o empreendedorismo emergente, o IAPMEI dinamizou ainda redes alargadas de escrutinadores e facilitadores regionais, entre universidades e outros centros de saber, associações empresariais e autarquias, para trabalharem em associação com os agentes financeiros da área do capital de risco, garantia mútua e banca.

Business Angels e novos negócios

É neste quadro de intervenção integrada de um conjunto alargado de entidades que habitualmente não trabalham de forma articulada que a emergência de Business Angels (BA) nacionais é fulcral para refor-

çar os resultados dos esforços de todos os intervenientes. Um "business angel" é alguém com sólida experiência de gestão de negócios e que acredita num projecto e está disposto a participar financeiramente nele, com vista ao lucro. Para o empreendedor trata-se da confirmação do potencial do seu projecto, e uma certeza de poder contar com o reforço de competências no domínio da gestão.

Portugal quase não tem tradição deste tipo de actividade e, contudo, ela é vital para a emergência de negócios de crescimento rápido, com carácter inovador e internacional, que são os mais interessantes do ponto de vista da valia económica.

por não ter experiência empresarial.

Para os agentes económicos, trata-se de uma garantia de partilha do risco e ainda de gestão profissionalizada, sendo que a credibilidade e a reputação do BA desempenham um papel fundamental na percepção de risco das instituições financeiras.

Finalmente, para as outras entidades envolvidas, sejam universidades, centros tecnológicos ou municípios, o BA representa a ligação sólida ao mundo empresarial e um complemento relevante da área de especialização do empreendedor.

Business Angel no contexto nacional

Portugal quase não tem tradição deste tipo de actividade, e contudo ela é vital para a emergência de negócios de crescimento rápido, com carácter inovador e internacional, que são os mais interessantes do ponto de vista da valia económica. A actividade, no estrangeiro, tem tido um enorme crescimento nos últimos anos, com repercussões substanciais no desenvolvimento de novos negócios com contornos inovadores.

O IAPMEI acredita que há boas condições em Portugal para a actividade se desenvolver, e a atestar esta realidade, o aparecimento recente da associação Portuguesa de Business Angels e ainda da FNABA, Federação Nacional das Associações de BA.

É preciso agora promover a disseminação do conceito, e desafiar os capitalistas nacionais a investirem nesta área, cujas margens são substancialmente mais interessantes do que os tradicionais planos de investimento disponíveis.

Ajudar a viabilizar a realização do Congresso da EBAN em Portugal faz parte dessa vontade firme de dar visibilidade a uma actuação que, além de lucrativa, tem uma função social e económica relevante.

A outra parte da nossa actuação, identificar e dar visibilidade aos bons projectos empresariais nacionais que vão surgindo e encontrar financiamento para eles, já está assegurada, através do FINCIA, e do encontro nacional de investidores e financiadores, a Empreenda.

como é feito actualmente – assim circulam pelo corpo todo –, podemos injectá-los com hidroxipatite – fica um tumor local junto ao tumor em que tem que actuar. Assim, a radioactividade não é distribuída pelo corpo todo”, elucida. O mercado dos substitutos ósseos (implantes, próteses) movimentou mil milhões de euros e o da quimioterapia 15 mil milhões de euros.

A produção do Nano-XIM•HAp70 implica o desenvolvimento de um laboratório industrial, que vai ser responsável pelo aumento do capital da Fluidinova para 1,3 milhões de euros. “Se não estivessemos junto do capital de risco, não seria possível resolver este processo [aumento de capital num mês] tal como o fizemos”, refere José Carlos Lopes. “Se formos uma empresa de sucesso, que se calhar ainda não somos, é também pelo capital de risco”, termina.