



Media Partner



Organização: PME Capital e Gesventure. Apoio Institucional do IAPMEI e Câmara Municipal de Cascais

**FRANCISCO BANHA**

PRESIDENTE DA GESVENTURE E DA FNBA



Quando vou às capitais de risco não é só de dinheiro que vou à procura, mas também de parceiros, pois as pequenas empresas têm várias lacunas, principalmente a nível de gestão.

**“Business angels”... da sombra à luz**

➔ O meu envolvimento no empreendedorismo e no capital de risco teve o seu início, em 1994, quando realizei a minha tese de mestrado subordinada ao tema “O Impacto da Fiscalidade no Sector de Capital de Risco”, altura em que me apercebi da falta de apoio que as “start-ups” tinham, em Portugal, comparativamente às suas congéneres americanas e inglesas.

Acreditei que poderia contribuir para o nascimento de um novo ecossistema, onde as citadas “start-ups” beneficiassem de um ambiente favorável ao seu nascimento e crescimento e apesar de ter sido um caminho longo e turbulento penso ser interessante recordá-lo. De facto, a minha primeira missão acabou por ser de agente evangelizador ao tentar aumentar a atenção da sociedade para a importância do instrumento capital de risco, merecendo destaque a publicação de dois livros subordinados ao tema, a promoção de conferências internacionais com carácter bi-anual, a participação em inúmeros seminários realizados em universidades, pólos tecnológicos e escolas secundárias e a publicação, com carácter regular, de dezenas de artigos nos meios de comunicação social.

Após ter sido bem sucedido na captação da atenção para a importância deste instrumento financeiro, tornou-se fundamental dotar o mercado de informação sobre a actividade realizada pelas diversas SCR, através da elaboração de indicadores estatísticos com periodicidade semestral permitindo aumentar os índices de transparência deste sector.

Por sua vez, as entidades oficiais desenvolveram um conjunto de iniciativas em prol do desenvolvimento da actividade, de que merecem particular destaque a: (i) isenção da tributação das mais valias obtidas pelas SCR contra os anteriores 35% (ii) diminuição do montante mínimo para a constituição de sociedades de capital de risco de três milhões para 750.000 euros e dos fundos de capital de risco de três para um milhão de euros (iii) criação do Fundo de Sindicância de Capital de Risco dotado inicialmente com 50 milhões de euros e mais tarde reforçado com 20 milhões de euros, tendo em vista permitir o co-

**O espírito empreendedor está a nascer em todo o sistema educacional nomeadamente em universidades, escolas secundárias e tecnológicas, permitindo antever que num futuro próximo este novo “caldo empreendedor” irá tornar-se um pólo de atracção quer para investidores quer estes sejam sociedades capital de risco ou “business angels”.**

vestidores quer estes sejam SCR ou “business angels”.

Tendo iniciado a sua actividade em finais de 1999, com a criação do Business Angels Club, os B.A. pioneiros enfrentaram um período conturbado, muito por culpa do “crash” das “dot.com” e da ausência de um adequado enquadramento jurídico e fiscal, mas que não impediu a sensibilização, ao longo do país, de dezenas de investidores para a causa dos B.A.

Recentemente, com a constituição da FNBA – Federação Nacional das Associações de Business Angels, na qual estão envolvidos cinco clubes nacionais e mais de 200 investidores individuais, desenvolveram-se iniciativas tendo em vista (i) contribuir para a aplicação no enquadramento jurídico e fiscal das melhores práticas internacionais, constantes de um documento entregue à CMVM, no âmbito da discussão pública de uma proposta favorável à introdução no ordenamento jurídico português da figura dos investidores em capital de risco (ii) promover a realização da 1ª Semana Nacional dos Business Angels, ao longo de cinco distritos de Norte a Sul do País e Ilha da Madeira, como rampa de lançamento à concretização de uma comunidade de “business angels” que atinja, até 2009, mais de 1.200 membros.

Naturalmente que o alcançar deste ambicioso objectivo irá depender não só de uma posição favorável por parte do Governo relativamente à citada proposta, da CMVM, bem como de um envolvimento positivo das estruturas do IAPMEI na exploração das sinergias e oportunidades de trabalho que, em conjunto, poderemos desenvolver na implementação, dos instrumentos de financiamento inovadores constantes do programa FINICIA.

Por último, uma palavra de incentivo aos potenciais “business angels” e aos candidatos a empreendedores, para que aproveitem a realização, nos próximos dias 16 e 17 de Abril, no Estoril, do Congresso Europeu de BA, para assimilarem as melhores práticas existentes nesta importante actividade e, desta forma, ajudarem a profissionalizar um sector que tem muito para dar ao nosso País. Contamos, por isso, com a sua presença caro leitor!

sabafa, contando que concorreram a um fundo de inovação o SIME IDT e chumbaram porque consideraram que o projecto não tinha inovação. “Fiquei estupefacto. Nem queria acreditar. Todo o dinheiro investido até agora tem sido essencialmente para desenvolver a parte de inovação. Fizemos uma reclamação, aguardamos!”

Quando questionado sobre o que pensa um “business angel” quando coloca dinheiro do seu bolso num projecto que pode falhar, João Matias responde: “O capital de risco é fundamental para dinamizar o tecido empresarial português. Falha-se numa empresa, ganha-se noutra. Claro que o dinheiro que investi para mim é bastante, mas a decisão passou por acreditar no empreendedor. Tenho confiança. O promotor principal, Carlos Ferreira é uma mente brilhante com capacidade prática, além disso senta-se à mesa com todos os gurus desta área a nível internacional”, define.

Mas João Matias não ficou por aqui. Desde que ganhou asas que apostou na sua vertente de BA, entrando com capital noutra empresa a ITDS, igualmente da área tecnológica e que já tem cinco anos de mercado. “Presta serviço na vertente de desenvolvimento de projectos. Mas o que me fez apostar neste negócio foi o facto de terem desenvolvido uma plataforma de programação ágil, o XEO – extensível enterprise objects. Está numa fase de expansão e à procura de capital.”

Já fui bater à porta de duas sociedades de capital de risco e amanhã vou a Madrid, pois há uma empresa interessada, revela, confessando que se, por um lado, o orgulho nacional o faz pensar em tentar arranjar dinheiro por cá, por outro o mercado espanhol está ao rubro nesta área e a dimensão e exposição do negócio terá muito mais impacto.

Quando vai às Sociedades Capital de Risco, não é só de dinheiro que João Matias vai à procura mas de um parceiro. “As empresas pequenas têm lacunas a nível da gestão”, considera. Até porque já houve uma multinacional interessada na totalidade do negócio, os promotores recusaram, pois perderiam a sua autonomia, passando a trabalhar por conta de outrem.

É na ITDS que João Matias passa, agora os seus dias quando

não está com os seus quatro filhos e “a minha lindíssima mulher”, diz embevecido. Também o podemos encontrar a praticar vela ou a jogar ténis. É fanático por desportos náuticos. Chegou mesmo a praticar windsurf à séria.

Este engenheiro de electrotecnica e telecomunicações, formado pelo Instituto superior técnico em 1978 começou na NCR, uma empresa de computadores. “Esta companhia tinha 300 trabalhadores, dos quais apenas três com curso superior. Lembro-me de aos 23 anos ser tratado pelo Senhor engenheiro. Vivi o arranque da nova geração de computadores. Não havia uma indústria própria, assisti a todos os “booms”, participei activamente nesta história. Nesse aspecto tive imensa sorte, assim como tive a sorte de amealhar dinheiro para agora poder ser BA”, conclui a rit.