



Media Partner

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



LUÍS COSTA
CEO INOVCAPITAL

Pequenos investimentos, grandes oportunidades

➔ O capital de risco - que deveria ser chamado de capital de esperança, tradução muito mais próxima, do "venture capital" - tem como uma das suas missões apoiar as denominadas "start-ups", em sectores fundamentais para o crescimento sustentado da economia. Actuando numa área onde é reconhecida a existência de uma falha de mercado: o financiamento de negócios emergentes e de empresas inovadoras.

Nestas, o problema da ausência de informação é mais acentuado - pretendem introduzir produtos e processos novos e ainda não testados, encontram-se em indústrias em rápida mutação, e em negócios de um só produto, e ainda são lideradas por pessoas de formação técnica

mas com conhecimentos muitas vezes limitados sobre como gerir as várias dimensões de uma empresa.

Com maior ou menor iniciativa governamental, o investimento de capital de risco sempre foi visto como uma resposta ao problema do financiamento das novas empresas, das empresas tecnológicas e das PME em geral. Mesmo nos EUA e Reino Unido, os mercados de capital de risco mais desenvolvidos, o sector de capital de risco deve muito à intervenção estatal.

O capital de risco complementa o mercado de capitais, oferecendo uma solução às empresas e empreendedores que evidenciam dificuldades no acesso a financiamento, como aquelas de que demos nota: genericamente, as pequenas em-

presas emergentes e inovadoras.

Os custos de detecção, análise e acompanhamento destes investimentos iniciais com alto potencial, poderão ser minimizados quando apresentados de forma estruturada. Aos programas já implementados por diversas universidades, institutos públicos e fundações, juntam-se as redes de "business angels" (BA) que, com o novo enquadramento legal em preparação, se tornarão ainda mais visíveis.

Um dos mais importantes contributos dos BA, o investimento de capital de risco poderá ser potenciado e, numa estreita colaboração e coordenação, fomentar e investir na criação de empresas com novos produtos ou serviços, transformando "boas ideias em bons negócios".

Esta é, no entanto, uma relação biunívoca. Os BA oferecem às SCR (sociedades de capital de risco):

- Proximidade da origem dos projectos;
- Apoio na estruturação de ideias de negócio;
- Informalidade e rapidez no processo de decisão;
- Primeiro escrutínio;
- Experiência e competências;
- Rede de contactos;
- Acompanhamento e controlo.

Por sua vez, as SCR oferecem aos BA:

- Partilha e diversificação de risco;
- Alavancagem para o crescimento do negócio;
- Formalidade;
- Novo escrutínio;
- Experiência e competências;
- Rede de parcerias;
- Uma alternativa de saída.

As redes de BA não se limitam ao mercado nacional, como se confirma pela realização do 7º Congresso anual da EBAN, no Estoril, nos dias 16 e 17 de Abril, por isso o seu contributo é também fundamental para o processo de globalização das empresas. Este processo que, em muitos casos, pode ser uma iniciação para muitas

empresas, é igualmente uma área privilegiada pela "InovCapital" (resultante do reposicionamento da PME Capital), onde a parceria com BA, se pode revelar a chave do sucesso, para um correcto e mais fácil acesso aos mercados internacionais.

O papel de elo de ligação que os BA podem desempenhar na transferência de valências das universidades e politécnicos para o mercado e na sua aproximação ao tecido empresarial nacional, justificam que as entidades gestoras de fundos denominadas de capital de risco, e especialmente as públicas, façam uma aproximação a estas redes, muitas vezes informais, constituídas por gestores e empresários que pretendem diversificar a sua actividade, aplicar conhecimentos e poupanças e contribuir para a criação de mais riqueza.

As sementes estão lançadas. Os resultados não serão imediatos, mas visíveis a prazo, podendo e devendo-se revelar altamente compensadores. É neste contexto que a "InovCapital" estrategicamente se posiciona e onde considera fundamental a parceria com os "Business Angels".

Apoiar grandes ideias, que se transformam em projectos onde, ao espírito investigador será necessário aliar o do empreendedor e cimentar com o suporte financeiro. É esta a fórmula de sucesso.

E-MKT 2007

FOR BRAND POWER

19ABRIL → CENTRO DE CONGRESSOS DE LISBOA
Estratégias de posicionamento das marcas na internet

Inscriva-se em: www.e-mkt.pt

Oradores:



Alain Heureux
Europe President
IAB



Alison Fennah
Executive Director
EIAA



Rui Grilo
Coordenador técnico
do Plano Tecnológico

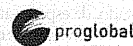
Google

Chewy Trehwella
Customer Solutions Engineer
Google

Inês Gonçalves
Google Adwords team
Google

João Anastácio
Google AdSense team
Google

APOIOS:



ENGINE BY

