

Reino Unido e em França. Já Portugal terá necessariamente de fazer um tempo de espera. O conceito ainda não atingiu a maturidade em território nacional, encontrando-se actualmente na fase de consolidação das redes regionais.

O poder do colectivo

Actualista é que é ser 'business angel'. Então eu já sou 'business angel' há mais de 20 anos!". Foi assim que um presidente nacional reagiu às primeiras palavras de congresso. Mas, até há bem pouco tempo, injectar capital em projectos inovadores era uma operação pouco organizada. Francisco Banha, presidente da recém criada Federação Nacional de Associações de Business Angels, foi o impulsionador do modelo em Portugal, no final dos anos noventa. Actualmente, existem cinco redes regionais, que representam cerca de 250 anjos portugueses.

A Invicta Angels é uma delas. Apesar de os investidores que a integram já investirem em ideias de negócio há muito tempo, a associação só nasceu formalmente em Janeiro deste ano, no seio do tecido empresarial e industrial da linha que uma Braga a Aveiro. O presidente, Ricardo Luz, tem 39 anos e teve a primeira co-experiência como "business angel" em Outubro de 2005, com um investimento partilhado de 1,5 milhões de euros. A Fluidinova, uma empresa especializada em arquitectura e engenharia de edifícios, exploração de água e protecção do ambiente e indústria transformadora, "foi o ponto de partida" para os empresários envolvidos no projecto começarem a pensar em fazer outros investimentos conjuntos, refere.

Desde então, Ricardo Luz tem-se esforçado por "angariar mais associações regionais" para somar aos 50 que compõem a rede actualmente. E, em simultâneo, tenta manter "um contacto próximo com as restantes associações nacionais", em busca de uma intervenção que ultrapasse os limites das regiões e que tenha "mais poder e mais dimensão".

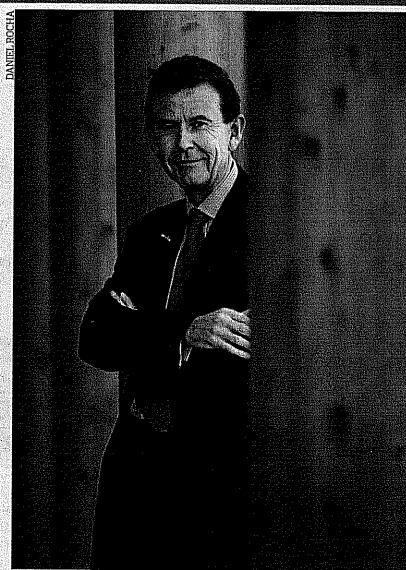
Na calha da Invicta Angels, estão já 25 novos potenciais investimentos, que, a concretizarem-se, atingirão os dez milhões de euros. Também o Clube de Business Angels de Cascais anunciou cinco novos projectos, subscritos por 12 dos 40 associados e com um investimento inicial de 3,4 milhões de euros. E a Associação Portuguesa de Business Angels (APBA) escolheu a empresa biotecnológica Allfama e o projecto de produção industrial de embalagens Flat Pak para injectar 1,5 milhões de euros.

Ideias há muitas

Sem boas ideias, não há anjo que valha. É também neste ponto que as redes têm uma palavra importante a dizer. Encontrar empreendedores com bons projectos "ainda é quase como procurar uma agulha num palheiro", diz António Neto da Silva, ex secretário de Estado do Comércio Externo que se tornou "business angel" há cerca de nove anos, tendo acompanhado a emergência do modelo em Portugal.

O economista garante que "apenas uma em cada dez ideias é aproveitada". Geralmente, "porque os empreendedores não têm muita noção do mercado, do potencial de crescimento ou dos entraves reais que pode haver aos projectos". A integração no Business Angels Club, no qual ocupa actualmente o cargo de vice-presidente, tem servido para "multiplicar as hipóteses de encontrar um bom negócio", porque "isto de ser 'business angel' não é uma acção paternalista", sublinha. "Se acho que não vai dar di-

"A concentração de capital e de conhecimento está a crescer na Europa e também vai chegar a Portugal", afirma Anthony Clarke, presidente da European Business Angel Network (EBAN)



DANIEL BOCHA

neiro, não me meto", remata.

O desconhecimento dos portugueses sobre o papel e até a existência destes anjos é uma das principais razões deste cenário. "É urgente promover estas redes. Já perdemos demasiado tempo e demasiados projectos porque as pessoas não sabem o que fazemos", lamenta Francisco Banha. Mas, para isso, o presidente da FNABA garante ser necessário o apoio do Governo. "A actividade dos 'business angels' tem um impacto considerável na economia nacional e, ao contrário do que acontece no Reino Unido e em França, somos nós que temos de financiar as associações e a divulgação. E nem sequer temos direito a benefícios fiscais sobre os investimentos", lamenta. (ver caixa De asas cortadas)

Espereteza procura-se

A organização de eventos como este também ajuda à promoção do modelo junto de pessoas com boas ideias, mas sem dinheiro para as concretizar. Era difícil distinguir "business angels" de empreendedores na plateia, mas Francisco Banha garante que os últimos ocupavam dez por cento das cadeiras. Entre eles, estava Luís Manuel Pité, um ex comandante da Marinha Portuguesa, que está prestes o seu sonho de criar uma embarcação turística que ligue Cascais a Lisboa concretizarem-se, graças ao apoio destes anjos.

"Os 'business angels' de Cascais foram uma força anímica, porque contribuíram com experiência para estruturar um projecto que conseguiu-

se captar mais investidores e parcerias junto dos operadores turísticos", conta. A embarcação ainda não arrancou, mas já foram dados alguns passos importantes, como a criação de pontões próprios na marina de Cascais. "Não sei exactamente quem conseguiu que a marina aceitasse fazer esta remodelação, mas tenho a certeza que sem a ajuda da rede de contactos dos 'business angels', teria sido quase impossível", frisa o empresário.

Mas neste jogo celestial, nem tudo são vitórias. Mesmo passando por um filtro apertado, "quatro em dez negócios falham", diz Anthony Clarke. O presidente do EBAN confessa já ter perdido "algum dinheiro à custa disto", mas nem assim desistiu de ser um "business angel". Até agora, o seu recorde pessoal é ter quadruplicado um investimento e acredita que, se continuar a arriscar, "em breve passará esta margem".

Os investidores que optam por este modelo têm de ser o que Anthony Clarke chama de "smart angels", usando o perspicácia e a experiência no mercado para diminuir a taxa de insucesso e maximizar a rentabilidade. O problema é quando "se deixam levar excessivamente pela paixão pelo negócio e não conseguem racionalizar", acrescenta. E é aqui que as parcerias também ajudam. "Se tiverem acesso a outros 'business angels' com regularidade, podem aprender com as falhas deles e receber aconselhamento que os impedirá de investir num mau negócio".

De asas cortadas

Em França há quatro mil "business angels", no Reino Unido 50 mil, e nos Estados Unidos já ultrapassam o meio milhão. Em Portugal, são só 250. Com a capacidade de investimento e de intervenção económica diminuída face a outros países, os "anjos" nacionais estão a tentar pressionar o governo para criar um enquadramento jurídico e fiscal da actividade. Pedem subsídios e benefícios fiscais que os ajudem a levantar voo. Na Europa, o Reino Unido e a França são os países mais avançados em termos de legislação, permitindo que os

"business angels" deduzam à matéria colectável em sede de IRS entre 20 a 25 por cento dos investimentos realizados em projectos com um nível de risco elevado e que preencham uma lacuna no mercado. E financiando anualmente as redes para que consigam crescer e divulgar a sua actividade.

Em território nacional, até agora, uma solução em cima da mesa. A Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) propôs equiparar os "business angels" aos fundos e sociedades de capital de risco, isentos de impostos sobre mais-valias, mas ainda falta o aval do Governo.

Opinião

No PSI20 é raro uma acção equivaler a um voto

Dos Princípios à Prática

Os Princípios

João Duque*

Dos Princípios da OCDE sobre o Governo das Sociedades lê-se: "Deve-se proteger e facilitar o exercício dos direitos dos accionistas. São direitos dos accionistas [...] participar e votar [...] nas assembleias gerais".

De acordo com o Código das Sociedades Comerciais: "Na falta de diferente cláusula contratual, a cada acção corresponde um voto."

Das recomendações da CMVM sobre o Governo das Sociedades Cotadas fixadas no Regulamento da CMVM n.º 7/2001 não há referência ao assunto, provavelmente por se achar suficiente a letra do Código das Sociedades Comerciais.

Das Recomendações ao Governo das Sociedades definidas pelo Instituto Português de Corporate Governance lê-se (recomendação n.º 81): "Seja estimulado que cada acção corresponda a um voto".

A Prática

Das vinte empresas que actualmente compõem o PSI20 apenas duas (a EDP e a Novabase) usam o recomendado preceito de uma acção equivaler a um voto. Cinco empresas exigem 500 acções para dar direito a um voto em assembleia geral, seis empresas exigem 100 acções, outras cinco empresas exigem 1.000, uma empresa exige 400 acções e outra exige 385 acções para esse direito de voto.

Já em meados de Junho de 2005, de acordo com o Livro Branco sobre "Corporate Governance" em Portugal, se tinha constatado que das dez maiores empresas constituídas do PSI20 nenhuma cumpria aquele desiderato regulamentar. De qualquer modo, notou-se que uma das empresas corrigiu aquele número desde essa data (EDP), outra reduziu de 1.000 para 500 o direito de voto em assembleia (BPI), mas outra aumentou de 200 para 400 (PT Multimédia). Da lista de associados fundadores do Instituto Português de Corporate Governance, de que também sou associado, contei trinta e três individualidades com ligações às actuais empresas do PSI20. Caros colegas, já leram bem as recomendações propostas pela vossa associação?

* Professor Catedrático do ISEG
joao.duque.publico@gmail.com

Vão ao Éden!

Luis Correia*

Há uma mania estúpida de que as sociedades comerciais se devem reger segundo os mesmos princípios das sociedades civis.

Isso é um disparate. Uma sociedade comercial, e em particular uma sociedade anónima deve atender ao direito dos capitalistas, e a sua forma de poder expressa-se através da titularidade do capital.

Uma sociedade anónima cotada, apesar de ter o seu capital aberto, distribuído por muitos accionistas, por vezes pulverizado, não deixa de ser uma sociedade anónima e por isso, quando se tratam de votações e representação em assembleias gerais é o número de acções que contam.

Ora a ideia de transformar uma assembleia geral de uma sociedade anónima de capital aberto num comício onde a rapaziada vai toda protestar contra a administração pela fraca distribuição dos lucros ou contra a OPA não me parece salutar. E como o direito à intervenção, interpeleções e demais artificios para arrastar as ordens de trabalho sem qualquer interesse, não é proporcional à expressão do capital, é fácil que uma assembleia geral se transforme quase numa assembleia de uma cooperativa. Nunca na minha vida societária (que não é curta) vi sair da boca de um accionista com um voto uma ideia louvável e de interesse para a sociedade. E se isso é verdade em casos de sociedades anónimas em que o voto corresponde a um número de, digamos, 500 ou 1000 acções, o que não seria de uma sociedade onde surgissem accionistas a representarem apenas uma acção? Só se as acções tivessem de valor nominal 10.000 ou 100.000 euros!

Meus caros amigos. Uma assembleia geral de uma sociedade anónima não é uma comédia. É um lugar de trabalho. Se querem espectáculo vão ao Éden!

* Economista
luis.correia.publico@gmail.com