

## Eles estão aí

**Têm milhões e querem negócios rentáveis**

**Multiplicam-se as associações de Business Angels em Portugal. Saiba quem são estes anjos, e o que podem fazer pelos empreendedores.**

texto Carlos B. Coelho  
fotos Humberto Almendra

O mercado do capital de risco formal está a expandir-se em Portugal, actualmente com 22 sociedades de capital de risco, e com investimentos anuais de cerca de 250 milhões de euros, segundo os dados de 2005 da APCRI.

Mas a fase mais crucial da vida de uma empresa é a menos atractiva para as sociedades de capital de risco – o seu início. Pelo seu maior risco, pelos baixosaltos montantes que são necessários para a ideia entrar no mercado e pelo tempo que pode demorar a ter retorno. É nesta fase dos projectos, ou das ideias geniais, que actuam os Business Angels. Empresários com capital disponível, preparados para correr riscos, com conhecimentos de gestão e uma rede de contactos para partilhar, que “apadrinham” iniciativas com perspectivas de sucesso. Os Business Angels, ou “mentor capitalists” podem ser assim a solução e a oportunidade para muitos empreendedores entrarem no mercado com os seus projectos e conseguirem mais tarde chegar ao alcance da vista dos fundos de risco formais. “Um indivíduo privado que investe o seu próprio dinheiro em empresas não cotadas e traz para a empresa a perícia, a rede de contactos e o conhecimento do mercado que será instrumental ao crescimento da empresa”. Esta é a definição de Business Angel dada pela European Business Angel Network.

A actividade em Portugal é jovem, mas os seus dinamizadores estão furiosamente a ganhar visibilidade e adeptos. Actualmente existem cerca de 250 destes investidores informais. Para o leitor ter ponto de comparação, no Reino Unido existem mais de 5 mil e nos Estados Unidos cerca de meio milhão de “anjos”.

O conceito de Business Angel foi introduzido em Portugal pela iniciativa de Francisco Banha, CEO da Gesventure, empresa de angariação de capital de risco. Este empresário fundou o Business Angels Club, em 1999. “As sociedades de capital de risco estão vocacionadas para entrar em projectos já num certo estado de maturidade. Para projectos nas suas fases iniciais, sentiu-se a necessidade de falar com outro tipo de investidores”, explica Francisco Banha. “Foi considerado crítico a criação de um clube de Business Angels que pudesse recolher o interesse de ex-empresários, empresários ou gestores que tivessem desenvolvido a sua actividade com algum sucesso e capital para afectar aos tais projectos nas suas fases iniciais. Os benefícios para os empreendedores não são só pelo capital, mas principalmente pelo conjunto de conhecimentos empresariais.”

Inicialmente com 20 membros, hoje com 50, o Business Angels Club Gesventure manteve-se, até 2006, como a única associação existente do sector. O trabalho dos primeiros anos foi principalmente desbravar caminho, introduzindo este conceito na sociedade – nos media, nos empresários, nas instituições – dedicando-se a chamar a atenção para este mercado.

Desde o ano passado nasceram mais cinco associações. O Clube de Cascais, o Invicta Angels, o Clube de Business Angels da Covilhã, o Algarve

Business Angels e a Associação Nacional de Business Angels. Ao todo, são cerca de duas centenas e meia de pessoas prontas a avaliar negócios nascentes, ávidos por financiamento e, talvez mais importante, ansiosos pelo know-how de empresários experientes no mercado e nas práticas de gestão. Empresários que procuram projectos inovadores, rentáveis e com forte capacidade de crescimento (preferencialmente para mercados internacionais). E mais: para além de boas ideias, procuram bons empreendedores.

### Próximos passos

A iniciativa mais recente dos Business Angels portugueses foi a criação da FNABA (Federação Nacional de Associações de Business Angels), que representa cinco das associações portuguesas e cerca de 200 investidores. “Uma entidade para representar os interesses da área junto do poder político, junto da representação internacional e levar a cabo acções de sensibilização com um tronco comum”, explica Francisco Banha, presidente da Federação.

Contribuir para a dinamização da actividade em Portugal, atrair potenciais investidores para as oportunidades existentes nos sectores das seed e das start-up e sensibilizar os organismos do Estado para a importância dos Business Angels são alguns dos objectivos assumidos pela FNABA. A batalha mais urgente é o estabelecimento de um enquadramento jurídico e fiscal



para esta actividade. “O que queremos é o reconhecimento público para a importância da actividade de Business Angel, a existência de um enquadramento fiscal que seja diferenciador pela positiva para aqueles que correm riscos”, afirma Francisco Banha.

A Comissão do Mercado de Valores Mobiliários colocou à discussão pública um documento propondo esse enquadramento. A FNABA, com o apoio da European Business Angel Network, apresentou um conjunto de indicações e a expectativa é que em breve o governo legisle sobre esta matéria. As vantagens não serão só para os Business Angels, mas também para os empreendedores, com um mercado com cada vez mais investidores, mais capital e mais conhecimento. Comparando com outros mercados mais maduros, os investidores americanos que invistam em seed e start-up podem abater ao seu IRS pessoal 25% do valor dos seus investimentos. Em França o abatimento é de também 25% e no Reino Unido 20%.

A razão destes benefícios? Segundo o presidente da FNABA: “Investimos em actividades que estão em fase inicial onde o risco é elevadíssimo. Em 10 projectos seis falham, três poderão sobreviver e só um tem realmente sucesso. Numa cultura pouco empreendedora e adversa ao risco, estamos a criar empresas que daqui a dois ou três anos pagarão impostos e criarão riqueza.”



Rodrigo Marques

## 7º Congresso de “anjos” europeus

Nos passados dias 16 e 17 de Abril, teve lugar, no Centro de Congressos do Estoril, o 7º Congresso EBAN (European Business Angels Network)

Angels de toda a Europa e do continente americano reuniram neste evento e apresentaram o que se faz no sector, ainda muito jovem em Portugal, mas que mexe muitos milhões de euros em todo o mundo.

Anthony Clarke, presidente da EBAN, explica a razão de Portugal ser o cenário desta edição do encontro. “Nunca tínhamos estado em Portugal, vão ter a presidência da União Europeia no segundo semestre deste ano, a agenda de Lisboa começou aqui em 2000, sabemos que a presidência vai visitar essa agenda, então porque não? Especialmente num país que está a começar na área e que viu recentemente a criação das primeiras redes de Business Angels.”

Nesta edição portuguesa do congresso, tomou-se o pulso aos primeiros passos do sector por cá, viu-se os exemplos de associações existentes por todo o mundo e o que há de novo neste mercado.

O objectivo é trocar informação, experiência, comunicar entre os países da Europa, partilhando práticas com países que estão em fases iniciais, como é o caso de Portugal. Acima de tudo, estes eventos existem para chamar a atenção para a actividade. “Queremos que os investidores tomem consciência da importância deste tipo de investimento e das oportunidades que podem encontrar nas redes de Business Angels. E se os investidores se agruparem, os empreendedores também sabem onde os encontrar”, explica Anthony Clarke. “No Reino Unido os Angels investem mil milhões de euros por ano, na Europa entre 3 e 4 mil milhões. Em países onde a actividade é muito recente, é necessário também chamar a atenção dos governos para a necessidade de um panorama legal e fiscal conveniente.”