

Onde estão a investir os 'business angels' portugueses

AS TECNOLÓGICAS chamam a atenção, mas não são as únicas. Há investidores agnósticos.

Gilda Sousa
gsousa@economicasgps.com

"Somos agnósticos", diz o 'business angel' João Trigo da Roza, referindo-se à disponibilidade para investir em qualquer sector. Os 130 investidores representados pela Associação Portuguesa de Business Angels (APBA) têm, no entanto, uma exigência. Querem projectos "escaláveis", ou seja com potencial para atingir mercados internacionais. As tecnologias de informação lideram neste critério. Dada a especificidade das aplicações que desenvolvem o mercado nacional é insuficiente. Têm de procurar clientes no estrangeiro. A TimeBI é um desses casos. A empresa é a última conquista da APBA. Três dos seus membros prepararam-se para entrar na empresa. A Easyvideo é outra das mais recentes apostas dos 'business angels'. Tem como investidor Francisco Banha, através da Gesventure, um dos membros do Business Angels Club. É também uma tecnológica com ambições internacionais. A prova de que os investidores não

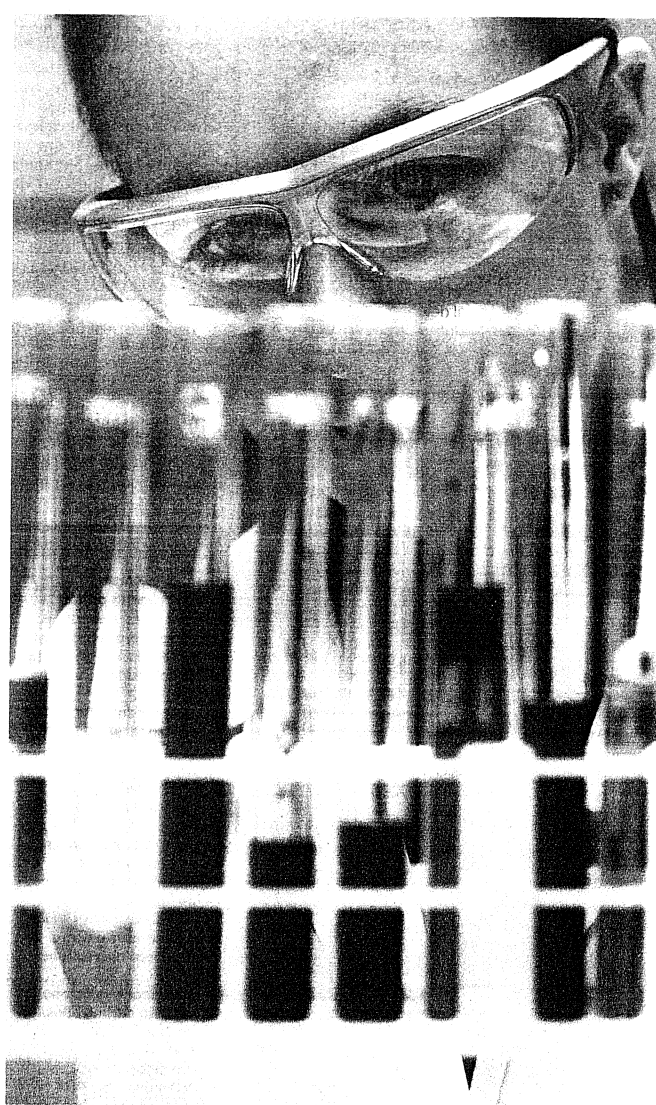
olham a sectores é a segunda operação concretizada esta semana por Francisco Banha e mais dois membros do clube: a Ortik. A empresa faz equipamentos para alpinistas e para outros apreciadores menos radicais de actividades ao ar livre, como campistas ou militares. A ambição não é o único ponto em comum entre os três projectos referidos. São todos 'seed capital'. Ou seja, estão ainda em fase de ultimateção de produtos e modelos de negócio e a preparem-se para entrar no



Francisco Banha
Presidente do Business Angels Club

O investidor fechou esta semana duas operações de investimento, na Ortik e na EasyVideo.

mercado. É nesta fase que os investidores privados desempenham um papel crucial. Têm os contactos e os conhecimentos de mercado para ajudar à estreia, sublinham os empreendedores. Têm ainda a experiência de gestão e financeira que complementa a competência técnica dos fundadores das novas empresas. É este o valor acrescentado dos 50 a 100 mil euros que 'business angels' alocam a cada negócio. É claro que os business angels preferiam projectos mais amadurecidos. Mas esses são uma minoria e como há muito capital, os investidores fazem o esforço. Vão às universidades, aos concursos de empreendedores, escolhem as melhores ideias e fazem depois o 'coaching'. Por isso, para futuros empreendedores, a participação nestes eventos é o melhor caminho para chegar aos BA. Foi assim com os três casos relatados. O outro método é bater-lhes à porta: a Federação Nacional de Associações de Business Angels (FNA-BA) agrega vários clubes regionais e há ainda a Associação Portuguesa de Business Angels. ■



Boas ideias germinam por todo o lado, mas para os investidores os únicos testes decisivos são os de mercado.

AS APOSTAS MAIS RECENTES

Easyvideo garante vídeo no telemóvel à velocidade da voz

A inovação consiste em oferecer conteúdos de vídeo por telemóvel bastando para tal marcar um número de valor acrescentado. O acesso é feito à velocidade da voz sendo mais rápido do que o acesso através da internet, a tecnologia em uso no mercado, explica Nuno Carrilho, o fundador da Easyvideo. A aplicação informática está em teste desde Janeiro de 2006 em quatro parceiros. Dois deles estão em fase final de negociação para iniciarem a utilização do produto. O empresário não releva identidades, embora diga que são da área da segurança pública e saúde. O modelo de negócios e a tecnologia está a sofrer os últimos ajustes. O capital necessário é de 0,5 milhões. O lançamento do serviço está previsto para Setembro. G.S.



TimeBI vigia trânsito e diz-lhe quanto tempo demora a chegar

A TimeBI desenvolveu uma aplicação informática para os utilizadores de telemóvel saberem quanto tempo levam a chegar a um encontro ou onde está um amigo ou familiar. Controla variáveis como o estado do trânsito em tempo real. O projecto nasceu no Instituto Superior Técnico em 2005. A estreia no mercado vai acontecer até ao final do ano, segundo Paulo Dimas, um dos fundadores. A aplicação está em fase de registo de patente nos Estados Unidos. Há um ano angariaram a capital de risco do Instituto de Soldadura e Qualidade e estão a negociar a entrada de três 'business angels'. Precisam de 1,2 milhões de euros para servidores, alargar a outras plataformas de telemóveis e investimentos em promoção. G.S.

A aplicação está em fase de registo de patente nos Estados Unidos.

Ortik inova nos equipamentos para alpinismo e campismo

A empresa foi constituída na quarta-feira e até Agosto vai enfrentar a prova de fogo nas duas maiores feiras mundiais de actividades 'outdoor', a decorrer na Alemanha e nos Estados Unidos. O objectivo é angariar distribuidores para o primeiro produto, o Heat.it. Um fogão convector de calor que pode ser utilizado dentro de uma tenda. Uma inovação no mercado, garante Pedro Carradinha, um dos três sócios fundadores da Ortik. A empresa está já a trabalhar num outro produto: um saco cama com nanotecnologias que garante maior eficiência técnica e poupança de espaço. A Ortik precisa de 500 mil euros e angariou já três 'business angels' estando em negociações com a capital de risco Inovcapital. G.S.



COMO CONQUISTAR UM ANJO: UM DOS CAMINHOS POSSÍVEIS

1 A aproximação ao investidor

Na maior parte dos casos os contactos iniciais são informais, sobretudo nos clubes de BA regionais. Na APBA, esta primeira abordagem é feita por via electrónica. O site tem um programa onde o candidato deve deixar uma descrição sumária do projecto.

2 A primeira triagem

Há uma comissão de gestão que olha para os projectos registados e faz uma primeira análise. Pede informação em falta, se for o caso e convida os mais interessantes para uma apresentação presencial.

3 Um convite para jantar

Do lote são escolhidos os três ou quatro com maior potencial. É então marcada uma apresentação solene ao conjunto de investidores com mais interesse. Antes, há algum trabalho de preparação, com destaque para os números.

4 Contacto bilateral

A associação, enquanto agente facilitador, sai do circuito. O grupo de investidores interessados elege um coordenador e é ele que passa a liderar as negociações como empreendedor.

5 O momento da negociação

Discute-se o capital, o veículo a utilizar, o valor do trabalho a desenvolver pelo investidor. A avaliação do negócio é feita a partir dos 'cash flow' esperados, do valor do mercado, do grau de diferenciação face a alternativas actuais e futuras.

6 A regra de ouro

O valor do empreendedor. A avaliação vai sendo feita ao longo do processo e é determinante para o sucesso ou insucesso do projecto. O promotor tem de ser capaz de resistir às frustrações e estar totalmente comprometido como projecto.