

Francisco Banha, presidente da Federação de Business Angels e CEO da Gesventure

# Empreendedores e investidores frente a frente

Cascais vai ser uma vez mais palco de encontro entre empreendedores e potenciais investidores. Em cena vão estar 21 projectos europeus na chamada fase de "early stage" (fase inicial de desenvolvimento), na expectativa de serem apadrinhados por algum "business angel". O frente-a-frente vai reunir 200 empreendedores e investidores da Europa, nos dias 11 e 12 de Outubro.

**Vida Económica - Depois de Helsínquia ter recebido o encontro em Junho, Cascais vai ser palco do próximo Easy Investment Fórum? Quais as expectativas face ao evento que visa facilitar o investimento transfronteiriço?**

**Francisco Banha** - As minhas expectativas são altas, uma vez que virão até ao Cascais cerca de 200 investidores provenientes de toda a Europa com um único interesse: avaliar o potencial de investimento de 21 projectos, também eles oriundos dos mais diversos países europeus.

Este fórum representa o culminar de todos os esforços desenvolvidos pelo programa Early Stage Investors (EASY) da iniciativa PRO-INNO Europe. Apesar de todo o trabalho político que sustenta este programa, será neste fórum que investidores e empreendedores, que já há algumas semanas contactam através da plataforma criada para o efeito, irão conhecer-se pessoalmente. "Business angels" e gestores de fundos de "early stage" vão finalmente poder obter informações mais pormenorizadas sobre os projectos e prosseguir, já sem influência do Easy, para negociações que se possam converter em negócios de investimento transnacionais.

**VE - Trata-se de mais uma iniciativa que vai contribuir para a consolidação da cultura empreendedora e do capital de risco em Portugal?**

**FB** - Apesar dos esforços que recentemente têm vindo a ser desenvolvidos pelo IAPMEI, via FINICIA e a nova Sociedade de Capital de Risco do Ministério da Economia e (INOVCAPITAL), e pelas recém-criadas Associações de Business Angels, o facto é que até há bem pouco tempo existia no nosso país uma grande carência de capital para investimento em projectos que se apresentavam em fases iniciais de desenvolvimento, o denominado "early stage". Em causa estava a inexistência de redes de "business angels" e de fundos apropriados com interesse nestes estágios de desenvolvimento.

Assim, é muito salutar para Portugal e para os diversos actores que compõem o "novo" ecossistema de empreendedorismo fazerem parte das melhores iniciativas que se estão a desenvolver a nível europeu. A participa-

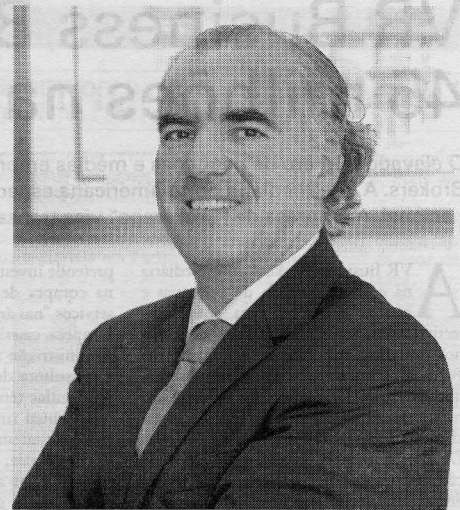
ção em iniciativas como esta permite não só a obtenção de conhecimentos sobre o "modus operandi" adoptado pelos investidores europeus como também dar oportunidades a alguns projectos e seus respectivos promotores de aceder ao "smart money" - capital inteligente -, que as futuras relações transnacionais de "business angels" irão passar a proporcionar como resultado da dinâmica que o projecto Easy irá criar à escala europeia. O efeito demonstração que irá decorrer destes dois dias (11 e 12 de Outubro) de intensa actividade de "business angels" vai contribuir a curto prazo para sensibilizar os investidores nacionais para o elevado potencial que existe em projectos que se encontram ainda em fase de arranque e que esse interesse se traduza numa cultura mais receptiva ao risco e à exploração de novas tecnologias ou conceitos.

**VE - Dos 20 projectos europeus a concurso, quantos são nacionais?**

**FB** - Após um processo de selecção realizado pelo júri do evento, foram seleccionados 21 projectos, dos quais três são portugueses. Estavam previstos apenas 20 projectos, mas a qualidade dos mesmos levou-nos a corrigir a agenda e integrar mais um, compondo assim um excelente painel verdadeiramente "apetecível" para os investidores.

**VE - Que características deve ter um projecto para ser apadrinhado por um investidor?**

**FB** - O acto de investimento é algo muito sério, não devendo ser alguma vez encarado de ânimo leve por nenhuma das partes envolvidas. Por esse motivo, apesar de um negócio poder ser um impulso baseado numa "crença", é necessário racionalizá-lo ao máximo para que a "crença" se concretize. Alguns factores podem ser tidos em conta neste processo de racionalização, como por exemplo identificar se o projecto ambicionado alcan-



"A falta de entusiasmo do empreendedor é o beijo da morte no processo de angariação de capital junto dos business angels", afirma Francisco Banha.

çar a liderança num determinado segmento de mercado, através de uma solução que permita mudar os hábitos dos clientes. Porém é necessário que o empreendedor demonstre ter as competências - tecnologia, relacionamento com clientes, acesso e agilidade de âmbito global e capital intelectual - necessárias para conseguir que a sua ideia possibilite uma razoável velocidade de chegada ao mercado. Para o efeito o empreendedor deve apresentar-se perante o business angel com um plano de negócios actualizado, modificado e acelerado - e não um documento estático destinado a impressionar pontualmente, e tendo em vista a obtenção imediata do dinheiro pretendido, o potencial investidor ou outro qualquer parceiro de negócio.

Depois importa não esquecer que cada vez mais o mundo dos negócios tem a ver com pessoas, não com técnicas e procedimentos, pelo que o envolvimento dos empreendedores tem de ser total sob pena de se verificar a sentença típica deste sector de actividade: "a falta de entusiasmo do empreendedor é o beijo da morte no processo de angariação de capital junto dos business angels".

**VE - A inovação do projecto é mais importante que a rentabilidade económica e a adaptabilidade a vários mercados?**

**FB** - A apreciação do projecto é realizada de forma equilibrada, considerando o modelo de negócio, o mercado, a equipa de gestão e as perspectivas financeiras. Para além de ter de haver boa qualidade em todos estes aspectos e uma particular atenção pela inovação, quer esta seja sob a forma de novos produtos ou de novos processos, deve permanecer sempre uma máxima em mente: os investidores andam à procura de negócios com receitas e clientes e não de apenas 20 engenheiros com uma ideia incrível.

GABRIELA RAPOSO  
gabrielaraposo@vidaeconomica.pt

## EASY PRIVILEGIA INOVAÇÃO E NOVAS TECNOLOGIAS

**VE - Quais os sectores que mais atraem um business angel?**

**FB** - Apesar de o "EASY Investment Forum" estar limitado aos sectores das tecnologias de informação e comunicação (TIC), ciências da vida e sustentabilidade ambiental, outros sectores podem ser também muito interessantes. Em Portugal e nos países, os "business angels" estão atentos a todas as oportunidades, assentes na gestão baseada no conhecimento, independentemente das áreas de actividade. Procuram-se negócios de rápido crescimento e com potencial de valorização que lhes permita obter uma mais valia interessante ao fim de dois/três anos. É comum que os investidores estejam mais atentos a negócios que recorram à inovação e adopção de novas tecnologias, uma vez que permitem a obtenção de ganhos mais acentuados, do que os propor-

nados por negócios que se encontrem em sectores tradicionais.

Em Portugal há exemplos de "business angels" que investiram em sectores relacionados com a prestação de serviços às empresas e que conseguiram atingir mais-valias que possibilitaram multiplicar por 100 os investimentos realizados. Porque este tipo de investimentos comporta um risco acentuado, os "business angels" procuram diversificar o seu risco e adoptar uma abordagem de portefólio nos seus investimentos que os leva a ter participações em mais que um sector de actividade e em montantes diferentes. No nosso país, as áreas onde se tem vindo a notar uma maior preferência por parte dos anjos de negócios passam por: software, turismo, energias renováveis, biotecnologia, nanotecnologia e serviços às empresas.

