

«Business Angels» **Dinheiro** (quase) caído do céu

As dificuldades inerentes ao processo de criação de uma empresa são inúmeras e muitas são as portas que se fecham aos jovens empreendedores, na altura de conseguirem financiamento para os seus projectos. Os «Business Angels» podem ser a solução



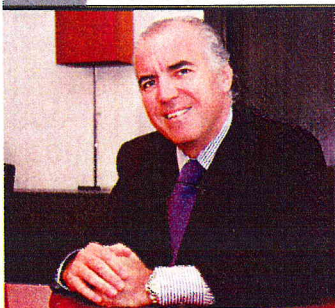
Nos tempos da Grande Depressão, considerado o mais longo período de crise económica do século XX, surgiram nos corredores da Broadway alguns capitalistas que apesar da recessão não hesitavam em financiar as produções teatrais que sem este apoio financeiro dificilmente conseguiriam manter-se em actividade. Estes autênticos 'anjos' caídos dos céus perante aquele cenário tão negro, deixaram para a história o termo «business angels» (BA) como sinónimo de investidores indivi-

duais que apostam em negócios emergentes e de algum risco, tendo para partilhar não só dinheiro mas também «know-how» e experiência financeira.

Estruturalmente organizado em Portugal desde 1999, altura em que foi lançada a primeira associação, este mercado de investidores tem vindo a crescer e hoje há cerca de 350 «business angels» nacionais inscritos nas oito associações (a esmagadora maioria criada no ano passado) que existem de norte a sul do país.

3 Perguntas a...

Francisco Banha, Presidente da FNABA - Federação Nacional das Associações de Business Angels



«Um dos vossos principais cavalos-de-batalha tem sido a exigência de um quadro fiscal mais adequado ao desenvolvimento da vossa actividade. Que opinião tem do que está previsto no Orçamento Geral do Estado (OGE) para 2008?»

O que este OGE prevê não é, em termos fiscais, nada de especial. O que

se prevê é a existência de isenção de mais-valias nos proveitos quando ocorre a alienação das participações onde os Business Angels (BA) investirem, mas isso não traz nada de novo. O que acontece nos EUA, no Reino Unido e também na França é a possibilidade dos investidores abaterem à sua matéria colectável, em sede do IRS, uma parte do investimento que fizeram. Aquilo que o Governo português está a propor é um benefício apenas à saída e aquilo que é normal nos países mais evoluídos nesta matéria é criar incentivos não só à saída mas também à entrada. Nos EUA ou no Reino Unido, os investidores têm um estímulo fiscal não só no momento da alienação mas no ano em que

fazem o investimento podem deduzir 20% a 25% do montante. Se fizer um investimento em França, por exemplo, posso abater até 50 mil euro. É um grande incentivo para quem quer investir.

E era isto que vocês queriam também em Portugal?

Exactamente, era isso que nós queríamos e acreditamos que para o ano vai acontecer, pois caso contrário, não estaríamos em pé de igualdade com o que está a acontecer no resto da Europa. Para se ter uma ideia, uma das grandes mensagens durante a campanha eleitoral do Presidente Sarkozy foi a importância que os BA têm na economia francesa. Decorreu agora a Semana Francesa de Business Angels, em que foram es-

colhidas cinco cidades em França, onde se realizou em cada uma delas um evento sobre os BA. O patrono dessa iniciativa foi o Presidente Sarkozy.

Aqui há falta de visão política nesta matéria?

Tem havido falta de visão política nesta matéria, mas agora deu-se um passo muito grande ao reconhecer-se política e publicamente a figura dos Business Angels a 9 de Agosto, com a aprovação do decreto-lei onde se instala a figura dos BA em Portugal. O que interessa agora é assumir a sua importância efectiva. Nos três grandes congressos que tivemos este ano cá, os representantes dos EUA, Reino Unido e França e todos os outros passaram a



O seu grande interesse é descobrir negócios lucrativos, credíveis e inovadores. "Todos queremos encontrar o Santo Graal. Temos a esperança, como investidores de acertar em algo que possa vir a ser uma boa empresa até a nível mundial", sintetiza Francisco Banha, presidente da Federação Nacional das Associações de Business Angels (FNABA) e responsável pela Gesventure, empresa especializada na angariação de capital para projectos de elevado potencial. Francisco Banha, que foi também o fundador do pri-

meiro Business Angels Club (BAC) português, em 99, dá dois dos exemplos mais espectaculares desta área: "Basta citar o projecto Google, onde as acções já valorizaram mais de 800% desde que entraram na Bolsa ou o caso da Amazon que tornou milionários dois «business angels» com um investimento que não ia além dos 25 mil dólares cada um".

O mercado nacional dos BA, apesar de estar ainda a percorrer os primeiros passos, uma característica aliás comum ao resto do mundo, com as honrosas excepções para os EUA, Reino Unido e França, revela já alguma actividade. Só na associação presidida por Francisco Banha foram recebidos, nos primeiros dez meses deste ano, 285 projectos. Uma média de 28 por mês, a um ritmo de quase uma proposta empresarial por dia.

Mas a triagem, para aprovação, é muito rigorosa. O responsável exemplifica: "Só para ver o grau de exigência que é colocado neste tipo de investimentos basta dizer que desses 285 projectos, apoiámos seis e concretizámos apenas dois".

Nuno Carvalho faz parte deste restrito grupo de empreendedores que conseguiu luz-verde para avançar com o seu revolucionário projecto denominado '112 Vídeio'. A partir de uma plataforma de comunicação e com base nas novas tecnologias dos telemóveis de terceira geração, o jovem empresário criou um sistema que permite ao operador do serviço de urgência 112 não só ouvir, mas ver, via vídeo, o estado em que se encontra o doente ou acidentado. Um conceito tão inovador que Nuno viu o seu projecto ser distinguido numa iniciativa realizada recentemente em Bruxelas, o 'European, Security and Safety Summit' com o prémio 'Best Project Initiative'. Uma distinção que bateu os mais de 70 projectos vindos de toda a União Europeia e EUA. O projecto já está em teste no mercado nacional e existe ainda a expectativa de transpor o produto para outros países.

Confiante no sucesso do '112 Vídeio', Francisco Banha não só orientou o projecto no sentido de este conseguir ser financiado por uma sociedade de capital de risco, a InovCapital que entrou com 60% do investimento total, como entrou, tal como um outro «business angel», com 5% do bolo total. Nuno Carvalho, o empreendedor, contribuiu com 30% do montante.

Até atingir esta meta, o empresário conheceu no terreno todas as dificuldades inerentes a quem pretende lançar algo de novo no mercado. "Há muita resistência com tudo o que é inovador. Quem investe pretende sempre algo já consolidado, pode ser até no estrangeiro, com histórico e comprovado. Não existe muita visão em identificar os bons negócios até por falta de preparação técnica em saber avaliá-los", critica Nuno Carvalho.

Começou por acreditar, quando foi lançado com pompa e circunstância, a grande bandeira de Sócrates, o Plano Tecnológico, que obteria fundos para o seu investimento. "Mas eles orientam, motivam e dinamizam as ideias empreendedoras mas não as financiam". No IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação) constatou que "é tudo muito complexo e limitado por eixos de investimento". Até que, "apesar da falta de divulgação para este tipo de ajudas", chegou, através da Net aos «business angels».

Para ver o seu projecto aprovado através de um BA, Nuno cumpriu todas as obrigações que se espera de um empreendedor. "Para serem seleccionados temos de perceber que existe um grande envolvimento pessoal no projecto, uma paixão muito grande pela iniciativa que querem desenvolver, pois isso é a garantia que não vão desistir às primeiras contrariedades que aparecerem", reforça ainda Francisco Banha.

Marisa Antunes

ideia da importância das questões fiscais, mas o nosso OGE ainda não contempla aquilo que poderia trazer mais investidores para este processo. E não se pense que a questão fiscal tem a ver com pretender-se apenas ter benefícios fiscais. Se os Business Angels tiverem um prémio à entrada, ao poder deduzir à sua matéria colectável uma parte do seu investimento, o Estado, por sua vez, vai ter receitas com a constituição dessas empresas. E essas empresas vão criar emprego, os trabalhadores vão pagar IRS, vão pagar segurança social, as empresas vão liquidar IVA e mais à frente IRC. Portanto, o próprio Estado fica prejudicado com esta situação.



Passaporte para o futuro

O Plano de Negócios deve dar a conhecer o sonho dos empreendedores mas sempre numa base sólida de credibilidade, profissionalismo e compromisso.

- 1) Oportunidade de Mercado: "Qual o nicho que foi detectado?"
- 2) Sumário Executivo: Resumo de todo o projecto (1-2 páginas)
- 3) Conceito: "Quais as características do que se pretende lançar?"
- 4) Mercado: "Qual o mercado-al-

vo e suas características?"

- 5) Estratégia de Desenvolvimento: "Quais as linhas-mestras para o futuro?"
- 6) Equipa de Gestão: "Qual o perfil dos líderes de projecto?"
- 7) O Modelo Económico Financeiro: "O projecto liberta capital? Ao fim de quanto tempo?"
- 8) A Ambição: "O que existe além disto?"

Fonte: Gesventure