

RESA



“Gerir é sempre complicação quando se leva a profissão a sério e sem demagogias.”

António de Almeida
Presidente do Conselho Geral e de Supervisão da EDP, in “On”

BUSINESS ANGELS

Apareçam os projectos que dinheiro não faltará

O principal problema é falta de capacidade de gestão

Luísa Bessa lbessa@mediainfin.pt

É quase um apelo e tanto podia ser subscrito pelos homens do capital de risco como pelos pioneiros business angels portugueses, que andaram na estrada na sua primeira semana nacional até à passada sexta-feira.

As contas são fáceis de fazer. As empresas que fazem parte da Associação Portuguesa de Capital de Risco (APCRI) têm 1.100 milhões de euros de fundos sob gestão, mas investimentos em carteira inferiores a 700 milhões, o que deixa 400 milhões disponíveis. Os cinco clubes de business angels que se reuniram em federação

e envolvem 200 potenciais investidores têm, segundo Francisco Banha, um dos impulsionadores do movimento, cerca de 50 milhões de euros disponíveis: “Nesta fase o mais importante é a existência dos 200 e uma forte vontade de investir”.

Outro exemplo: dois projectos seleccionados pela Cotec foram apresentados a potenciais investidores: houve disponibilidade de 100 milhões, quando só eram precisos 15 milhões.

Se o problema não é dinheiro então qual é? Mário Pinto, da Change Partners e presidente da APCRI, diz que o principal problema dos projectos que aparecem é serem de “pessoas sem capacidade de gestão”. O que implica que os gestores das capitais de risco se envolvam demasiado na gestão corrente das participadas,

para além do que seria o seu papel, e aponta a complementaridade entre as capitais de risco e os business angels que, no jargão especializado, disponibilizam smart money - além de dinheiro, trazem know how e uma rede de contactos.

Na Europa em 2006, o capital de risco canalizou 71 mil milhões de euros dos fundos disponíveis para compras de empresas (buy outs) e apenas 18 milhões para venture capital. Nas operações efectivamente realizadas, que totalizaram 50,3 mil milhões, 78% das operações em valor foram buy outs, mas em função do número de investimentos, o venture capital representou 73%.

Em Portugal, no primeiro semestre de 2006, os buy outs também dominaram: representaram 44% do valor investido, embora apenas com oito empresas. Mas os investimentos de seed capital e start up estão a su-

bir: 18% em valor e 44 projectos. “Nos últimos 24 meses, fizemos mais de 100 projectos de investimentos nas fases de seed capital e start ups”, sublinha Francisco Banha.

A Federação Nacional das Associações de Business Angels foi formalmente constituída há um mês e reúne para já apenas cinco clubes, mas os seus promotores têm a ambição de chegar aos 1.000 clubes em dois anos.

Apesar de ainda pouco mais do que embrionários já fizeram negócios. O primeiro foi de um business angel que reside nos Estados Unidos, e envolveu a LUMA, empresa de manutenção de equipamentos informáticos, que foi alienada ao grupo Promosoft. Mas há outro, entre os quais uma panificadora do Alentejo, ou a Fluidinova, spin off da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto

No debate que assinalou a passagem do road show pelo Porto, organizado pelo Invicta Angels, o anjo portuense Ricardo Luz resumiu a matéria: “O objectivo não é mudar o mundo mas ganhar dinheiro”. E contribuir para que outros possam fazer o mesmo.



50