

BUSINESS ANGEL, O SEU PARCEIRO DE NEGÓCIO!

Actuando na maioria das vezes na fase inicial de um projecto, a aproximação e a negociação com os Business Angels (B.A) assumem contornos que não são do conhecimento da generalidade dos empreendedores. Eis algumas nuances:

1- Os B.A financiam normalmente os projectos na sua fase de criação e arranque, onde os montantes de investimento são, na sua maioria, pouco avultados. Trata-se de projectos que, no seu início, não necessitam de muito esforço financeiro mas sim dos contactos e da experiência que os B.A. possam trazer.

2- Nem todos os B.A são iguais, é preciso conhecer as características de cada um deles antes de se apresentar um projecto. Uma boa escolha dos B.A aos quais se apresente o projecto é meio caminho andado para um possível sucesso da operação, quer em termos de presente, quer em termos de futuro.

3- A fase embrionária dos projectos, uma vez que na sua maioria pouco ou nada têm demonstrado, para além da ideia com grande potencial, colocando aos B.A uma série de reticências que convém torneir e ultrapassá-las da melhor maneira.

4- Um grau de risco elevado. Ao serem projectos na maioria em fase "seed capital" (capital semente), o grau de risco associado é maior, quando comparado por exemplo com a fase de capital desenvolvimento. São projectos em que existem muito poucas certezas, donde o risco é maior, mas a rentabilidade e os ganhos que daí podem advir são também superiores.

Neste sentido a apresentação de uma oportunidade de negócio, junto de um ou mais B.A, deve revestir-se de algumas especificidades para as quais o empreendedor terá de estar devidamente capacitado, sob pena de poder perder uma boa possibilidade de apoio num momento crítico para o seu projecto – a fase de arranque.

DA IDEIA....AO PROJECTO PILOTO

Em muitas situações, chegam projectos às mãos dos investidores, nomeadamente quando os mesmos se situam nas áreas das novas tecnologias, em que nada mais existe que uma ideia. Ora quando tal acontece as probabilidades de os empreendedores terem êxito na angariação de capital são bastante diminutas.

De facto poucos investidores, com o perfil dos B.A., investe apenas tendo por base uma ideia, o que faz recomendar aos empreendedores a necessidade de desenvolver algo de papável, por exemplo um protótipo ou prova de conceito, que lhes permita, por essa via, terem uma forma de avaliar o potencial que a citada ideia poderá vir a ter.

Se considera que a solução que idealizou resolve um problema concreto e que a mesma pode ser escalável para outros mercados, que não apenas aquele em que se encontra inserido, e está em condições de demonstrar a validade da mesma então terá de passar à etapa seguinte ou seja à elaboração de um Business Plan.

BUSINESS PLAN E O CONTACTO COM OS BUSINESS ANGELS

Depois de ter em atenção os aspectos atrás referidos, a primeira aproximação ao(s) B.A faz-se com um documento, que vulgarmente se chama de Business Plan, ou Plano de Negócios.

O que é que deverá conter um Plano de Negócios?

Devidamente estruturado, e com um sumário executivo logo ao início, de modo a que o investidor em pouco mais de um minuto conheça as linhas mestras do seu projecto, ele deverá fazer referência:

- ao mercado alvo » a quem se destina o produto, serviço ou solução proposta;
- às projecções financeiras » principais indicadores de viabilidade económica e financeira do projecto;
- à concorrência » quem são os concorrentes e quais as vantagens competitivas que apresenta relativamente a estes;
- ao conceito » características do produto ou serviço;
- à equipa de gestão » quem são e quais as qualificações das pessoas que estão por detrás do projecto e que o vão desenvolver;
- à oportunidade de mercado » quais as vantagens que o projecto trás para os potenciais clientes;
- ao montante de capital que se procura » qual o montante de capital que o empreendedor pretende angariar junto dos investidores.

Convém salientar que as informações devem estar bem suportadas e redigidas de modo a que consigam captar a atenção dos investidores e o levem a querer conhecer mais em detalhe não só os aspectos inerentes à oportunidade que lhe está a apresentar mas principalmente o perfil dos empreendedores que a pretendem desenvolver.

Recorda-se ainda que um dos pontos importantes, a ter em consideração, passa por assumir uma atitude realista no que se pretende demonstrar, quer na vertente descritiva quer no modelo financeiro que compõem o referido documento.

Não vale a pena elaborar um Plano de Negócios que não corresponda à realidade, pois o processo de "due diligence" (recolha de informação) que o B.A vai levar a cabo, pode desmentir alguns dos dados que se possam ter apresentado.

Um Plano de Negócios deve, sem dúvida, fazer sonhar o investidor, mas também deve transmitir-lhe segurança e solidez pois só assim será possível captar a sua atenção para encarar um eventual investimento.

Quando tal acontece ou seja o B.A. assume o interesse no projecto que lhe é apresentado pelos empreendedores, entra-se de seguida numa fase mais técnica, a que habitualmente designamos por negociação e montagem financeira da operação.

A NEGOCIAÇÃO E MONTAGEM FINANCEIRA DA OPERAÇÃO

Como já foi salientado anteriormente, os montantes envolvidos neste tipo de

operações não sendo significativos – comparativamente aos envolvidos nos negócios com Sociedades de Capital de Risco- obrigam no entanto a uma série de particularidades que convém ter conhecimento, quando o empreendedor estiver perante uma negociação com B.A.

A negociação tem a ver essencialmente, com a repartição do capital, com as condições em que esse capital irá entrar na sociedade, com as funções que cabem a cada um dos sócios, com as relações futuras entre empreendedor e B.A, com os termos de saída, com o atingir de certos objectivos, etc, etc.

Tudo isto, normalmente contemplado num acordo parassocial, é tido em linha de conta aquando do momento da decisão da participação societária a realizar, e por se tratar de facto de projectos mais arriscados, exige que se recorra a determinadas terminologias jurídicas, de forma a que os B.A se sintam um pouco mais seguros do seu investimento mas também para que o empreendedor não veja inserido no citado documento cláusulas de salvaguarda dos seus direitos.

Cláusulas como o “earn out” por exemplo, são importantes, na medida em que incentivam o empreendedor a atingir as metas, a que se propôs no Plano de Negócios, e por força disso a ser compensado, a título de prémio, com o aumento da sua participação accionista na empresa que fundou mas que agora também já é pertença de uma segunda entidade ou seja dos B.A.

A modalidade seguida para que o “dinheiro” do B.A. entre na empresa assume , normalmente, uma parte em capital social e outra via prestações suplementares/assessórias (remuneradas ou não) para que numa primeira fase o empreendedor não veja “diminuída” a sua posição accionista relativa, quando este obtém o financiamento que o levou a contactar o B.A., mas também dando oportunidade a que, posteriormente, se possam equacionar mecanismos de negociação perante terceiras entidades que pretendam investir na empresa.

Outra das questões que se costumam levantar, é a própria valorização da start-up que o empreendedor lançou e que agora quer desenvolver com capital de um B.A.

É óbvio que quando um B.A decide investir numa empresa irá ter, como contrapartida, uma determinada percentagem de capital dessa empresa, o que faz com que a mesma esteja implicitamente a ser valorizada.

Exemplifiquemos:

- A empresa X, recém-criada, com um Plano de Negócios devidamente estruturado e a suportar um modelo de negócio inovador, possui num determinado momento dois B.A interessados numa participação efectiva.
- Por sua vez o empreendedor, apesar de já possuir um protótipo de um produto num estado bastante avançado, no qual aplicou parte das suas economias, não possui nesse momento qualquer capital (dinheiro) adicional para aportar ao projecto.
- O montante de capital necessário, para terminar o protótipo e posterior colocação dos produtos no mercado, é de 50.000 euros.
- Após entrada dos dois B.A., na sua empresa, o empreendedor pretende ficar no mínimo com 51% do capital da empresa,

Perante este cenário, qual é a respectiva valorização?

Uma vez, que os B.A se encontram dispostos a investir na empresa 50.000 euros por 49% do capital, estamos a avaliar a empresa em cerca de 98.000 euros, o que é o mesmo que afirmar que este é o valor "Post Money".

A terminologia "Pré-Money" também é habitualmente utilizada e neste caso seria no limite calculado tendo por base os custos que o empreendedor incorreu com o desenvolvimento do referido protótipo.

A montagem financeira tem pois algumas, para não dizer muitas, particularidades que convém reflectir e ter conhecimento antes do empreendedor se sentar a negociar com um B.A. mais que não seja porque esta tipologia de investidores são, normalmente, pessoas com "know how" na matéria e que não deixarão de utilizar o mesmo durante este processo de negociação.

Para isso, e tal como acontece no contacto com as SCR's, é conveniente o empreendedor rodear-se de profissionais, que o ajudem em todas estas etapas do seu financiamento via capital de risco, e mais concretamente via B.A.

CONCLUSÃO

Para finalizar, só queria deixar uma pequena nota a todos os empreendedores e/ou empresas que possuem neste momento projectos que possam ser desenvolvidos com financiamento via Capital de Risco ou B.A.

- O Capital de Risco pode de facto ser uma boa alternativa, aos meios de financiamento tradicionais, ao contrário do que muitos possam pensar, não estando confinado somente a projectos de novas tecnologias, embora sejam estes que podem de facto proporcionar maiores retornos de capital no mais curto espaço de tempo.

- O investimento via B.A, faz todo o sentido, para projectos que necessitam de capitais para a sua criação e arranque.

- Para que tenham êxito no seu financiamento via capital de risco, têm que ser projectos de elevado potencial e que subscrevam os chamados 4 M's (Magic, Money, Market, Management).

Existe de facto uma Comunidade Portuguesa de B.A. muito activa (nos últimos três anos foram efectuados mais de 200 investimentos no montante global de 45 milhões de euros) com capacidade financeira, com experiência em vários sectores de mercado, com uma vasta rede de contactos, que estão realmente dispostos a investir, e em serem seus parceiros de negócio.

Se o seu projecto preenche os requisitos atrás mencionados, a sua Equipe encontra-se devidamente capacitada e é conhecedor do modus operandi associado a esta classe de investidores não deixe para amanhã aquilo que pode fazer hoje mesmo!

Texto preparado por:

Francisco Manuel Banha

Presidente da Gesventure – Fund Raising, SA