

Para quando uma rede nacional de business angels?

Não é de hoje que os business angels existem. Mas é relativamente recente a congregação destes investidores privados informais em redes vocacionadas para apoiar a sua actividade. A **European Business Angel Network**, criada há seis anos, conta já com cerca de 50 redes deste tipo, de âmbito local, regional e nacional. O **Business Angels Club** é o seu único membro português, pelo que o repto foi lançado durante o 7º Encontro Gesventure: é essencial criar tão cedo quanto possível uma Rede de Business Angels nacional POR [CRISTINA PEREIRA](#)



© Gesventure

Claire Munck, da EBAN

»» As redes de business angels – investidores privados informais que contribuem com o seu próprio capital, tempo e conhecimento para a criação de empresas em fase inicial – constituem um fenómeno que surgiu nos anos 80 nos Estados Unidos e no Reino Unido, onde existem hoje, respectivamente, cerca de 500 mil e 40 mil business angels federados. Realidade bastante diferente da Europa continental: só no final da década de 90 estas redes ganharam expressão no Velho Continente, com a criação da **European Business Angel Network** (EBAN), a federação que agrega as redes europeias, contando actualmente com meia centena de associadas. Portugal não tem ainda uma estrutura nacional deste tipo e, não fosse o **Business Angels Club** da **Gesventure**, membro da EBAN há cerca de seis meses, o fenómeno não teria mesmo representatividade ao nível nacional. Mesmo aqui ao

lado, Espanha, por exemplo, conta já com redes destas em cinco regiões, federadas numa estrutura nacional.

A EBAN congrega redes de vários tipos. Podem ser federações nacionais de Business Angel Networks (BAN), redes com cobertura nacional, redes regionais, redes locais, redes de fora da Europa com interesse em manter uma ligação ao sector europeu de business angels ou outras entidades interessadas, com envolvimento directo na promoção do investimento informal na Europa.

Fomentar a divulgação dos benefícios destas redes tanto para empreendedores como para business angels é, assim, crucial, já que as suas vantagens são amplamente reconhecidas como motor de inovação e de criação de novas empresas. Foi com esta preocupação em mente que a Gesventure incluiu no seu **7º Encontro**, realizado no passado dia 9 em Lisboa, um painel dedicado à temática, que contou com representantes da EBAN e das redes nacionais francesa e belga.

Angels investem entre 25 mil e 250 mil euros

Por que razão é a figura do business angel tão importante?

Porque é ele que "colmata o 'equity gap' que se verifica quando um empreendedor decide fazer o seu projecto crescer", explicou Claire Munck, da EBAN (ver entrevista em caixa). De facto, é depois de esgotados os recursos dos chamados três "F", "family, friends, and fools", que o empreendedor aborda as sociedades de capital de risco ou os bancos para conseguir mais financiamento. Mas as primeiras investem em projectos de maior volume e os bancos exigem garantias. Daí a existência desta lacuna de financiamento ao nível das fases seed e start-up. "O business angel é uma das soluções para esta lacuna", referiu Claire Munck.

Elevator Pitch*

António Costa – a Kefirtech está especializada no kefir, um produto obtido através da fermentação do leite por organismos benéficos e que tem por alvo o mercado de iogurtes e leites fermentados. Não existe nenhuma empresa a nível nacional produtora de kefir e o projecto pretende angariar 150 mil euros numa primeira fase e 600 mil euros posteriormente.

O business angel é um investidor com as suas próprias especificidades. Em média, investe entre 25 mil e 250 mil euros. Está disposto a partilhar as suas qualificações de gestão, conhecimento especializado e rede de contactos. Frequentemente, prefere investir na sua região de residência. Busca os lucros, mas também pretende divertir-se. De facto, o entusiasmo para um Business Angel "é crucial", sublinhou Claire Munck. "Ele gasta o seu próprio dinheiro e investe basicamente em ideias. Sem entusiasmo, ele não faria o seu investimento", acrescentou. Outro aspecto importante é que "os business angels não têm preferência por sectores". Ou seja, tanto podem investir em sectores de alta tecnologia, como naqueles de cariz mais tradicional.

Elevator Pitch*

Miguel Reis da Silva – Tem actividade desde 1990 na área do aproveitamento dos resíduos dos subprodutos originados nos matadouros. O objectivo é a produção de larvas para o mercado da pesca desportiva. O projecto levou cinco anos a ser aprovado e a unidade de produção é a única licenciada a nível nacional.

Reginald Vossen, presidente da **BAN Vlaanderen**, a rede nacional belga, distinguiu ainda diferentes tipos de business angels: os angels em busca de rendimentos (jovens que querem ser empreendedores e investem pequenas quantias), os angels empreendedores, que constituem a maior categoria e que são mais velhos), os angels virgens, ou seja, investidores angel que ainda não o são, que constituem uma grande categoria e se caracteriza por fazer investimentos de pouca envergadura, os angels latentes e os angels empresariais, ou seja, aqueles que contam com estruturas de apoio.

É urgente criar rede nacional em Portugal

"Não é através dos capitalistas de risco que se financiam novos negócios", afirmou, categoricamente, Claude Rameau, presidente da **France Angels**. Como acrescentou, tanto estes como os bancos não estão interessados em investir na fase inicial de lançamento de uma empresa. Mesmo que se interessem pelo projecto, aconselham o empreendedor a voltar a contactá-los mais tarde. Assim sendo, "a única forma de o empreendedor conseguir o investimento inicial é através de um business angel", declarou.

O empresário António Neto da Silva, que moderava o painel, concordou, observando que "as capitais de risco formais não são muito diferentes dos bancos. São geridas por pessoas que ganham salários". E, quem ganha salário, está sujeito a perder o seu emprego caso não apresente bons resultados. Claude Rameau ressaltou que "os bancos têm o seu papel, as capitais de risco o seu e as BAN o seu. Cada um tem o seu lugar nas sucessivas fases de criação de uma nova empresa". O que é novo na Europa, contudo, "é a ideia de que cada um dos três tem de conhecer melhor os outros dois". É evidente, ressaltou, "que muito dinheiro só os bancos têm, que médio têm as capitais de risco e que pouco têm os business angels".

Claude Rameau lançou ainda o repto: "Em Portugal é essencial criar tão cedo quanto possível uma BAN". Segundo o responsável da rede francesa, se os portugueses quiserem dar corpo a "algo mais visível" no domínio dos business angels, têm de se unir. "Por quê ficarem sozinhos? Por que não criar uma rede? Se continuarem sozinhos, não deixarão de ter bons projectos. Mas terão de julgar o projecto e o empreendedor sozinhos". O que pode dar azo a erros de julgamento. "Num grupo de cinco, seis ou oito business angels que julgam o mesmo empreendedor, a opinião será muito diferente de uma em isolado", salientou. A grande vantagem, insistiu, é que "as redes reduzem o risco da sua decisão". E deu o exemplo francês: "Em França surgiram 38 novas redes de business angels nos últimos três anos".

Elevator Pitch*

David Silva – a Best Golf Corporation actua na área dos eventos, formação, gestão de carreiras, publicidade e comunicação em torno do negócio do golfe. Conta, entre os seus parceiros, com a PGA Portugal, a Federação Portuguesa de Golfe, a Fujitsu, a

Sindicação em crescimento

E que vantagem trazem as redes de business angels?

Facilitam o encontro entre empreendedores e business angels, normalmente muito difícil. Trata-se de organismos privados ou semi-públicos que podem ser de âmbito nacional, mas em geral operam mais ao nível regional. Como explicou

Claire Munck, se os business angels são "uma velha ferramenta", "as redes de business angels são novas ferramentas" e desempenham um papel crucial na inovação.

Realiza actualmente um volume de negócios de 1,5 milhão de euros, mas necessita de financiamento para um crescimento mais ambicioso.

Estas redes oferecem serviços como a divulgação do conceito, a identificação dos business angels, a assistência a empreendedores e business angels e a promoção do encontro entre as duas figuras. Sobre este último ponto, a responsável da EBAN salientou que o "matching" entre uns e outros é efectuado através da organização de fóruns, seminários, reuniões presenciais e ferramentas da Internet.

As BAN são também uma boa plataforma para a sindicalização, sendo esta uma das tendências que começa a afirmar-se no sector. Esta prática permite reunir vários business angels que congregam o seu capital, efectuando em conjunto investimentos que não poderiam efectuar isoladamente. Para além de aumentar o nível de financiamento de um projecto, "dilui o risco para investidores individuais", salientou. Outra tendência que se verifica é a dos fundos de co-investimento, que suportam o desenvolvimento do mercado de capital de risco e potenciam o investimento directo em empresas elegíveis através do investimento conjunto com parceiros do sector privado, como angels, angels sindicados, capitais de risco ou investidores empresariais.

Maior consciencialização precisa-se

Há diversas medidas que podem ser tomadas para reforçar a actividade na área dos business angels. E a diversos níveis. À escala regional, Claire Munck destacou a necessidade de levar a cabo campanhas de consciencialização. Como explicou, "não sabemos bem quantos são os business angels, já que eles não se dão a conhecer". Mas as regiões têm também de fornecer apoio financeiro às BAN, promover códigos de conduta para as BAN e os business angels e integrar as actividades das BAN na estratégia regional de empreendedorismo.

Ao nível estatal, de que o Reino Unido é o único exemplo actual de melhores práticas, há que fornecer um enquadramento fiscal favorável, através, nomeadamente, de isenções fiscais para ganhos e perdas e de um enquadramento fiscal vantajoso para os indivíduos que invistam em start-ups. Em termos de ambiente administrativo, há que fornecer serviços de prospecção e financeiros e dar apoio às BAN. Os Estados devem, também, garantir apoio às redes nacionais.

Elevator Pitch*

Mad Puppet Entertainment Studios
– Trata-se de um projecto de jogo vídeo online que está há 20 meses em desenvolvimento e que deverá estar concluído dentro de 15 meses. Necessita de um investimento de 750 mil euros, que se destinam maioritariamente a desenvolver a equipa de produção. O objectivo passa por atingir 40 mil subscritores mensais e está previsto um volume de negócios de cinco milhões de euros dentro de três anos.

Ao nível da União Europeia, finalmente, Claire Munck salientou a necessidade de lançar campanhas de consciencialização, efectuar o benchmarking das políticas nacionais e encorajar os Estados-membros a adoptarem um ambiente fiscal favorável a investimentos informais de capital de risco.

Portugal necessita de enquadramento jurídico e fiscal favorável

Mas é ao nível da região que se concentra a parte mais importante de fomento destas redes. Para Claude Rameau, em primeiro lugar é necessário fornecer o capital para a montagem da estrutura. "No Reino Unido, por exemplo, todas as regiões financiam uma rede", exemplificou.

"É muito importante ter uma presença em todas as regiões", corroborou Reginald Vossen. Na Bélgica, esta é agora uma prioridade. "Claro que custa muito dinheiro", referiu. No entanto, os frutos são compensadores. "Entre os objectivos anuais da BAN belga contam-se a atracção de 120 business angels e o lançamento de 150 projectos ou empresas", explicou.

Cabe agora a Portugal aceitar o repto lançado pelos responsáveis das redes europeias e criar a sua. Francisco Banha, responsável pela única estrutura existente no País, que congrega duas dezenas de investidores, considera que há muito a fazer ao nível do enquadramento jurídico e fiscal da actividade destes investidores. O risco envolvido é grande, de forma que um enquadramento favorável para a actividade é essencial para estimular o espírito empreendedor. Pode ser que venham boas notícias por aí. A economista Margarida Matos Rosa, da **Unidade Coordenadora do Plano Tecnológico**, não deixou de salientar na sua apresentação que "os business angels têm de ser apoiados ao nível do enquadramento fiscal". Aguarda-se pela apresentação do plano tecnológico, prevista agora para o final de Novembro.

pe

Claire Munck: "Há muitas pessoas que são business angels mas que não o sabem"

Disse na sua apresentação que os business angels não têm uma grande vontade de se dar a conhecer. Como é que as redes de business angels fazem para os abordar?

Sim, de facto eles não gostam de se dar a conhecer, pois não querem que os empreendedores vão bater à sua porta espontaneamente para lhes pedirem apoio financeiro para a criação da sua empresa. Daí a importância das redes de business angels, que desempenham o papel de interface entre o investidor e o empreendedor. Com efeito, ao nível das redes, o trabalho de "sourcing", ou seja, de recrutamento dos angels, é efectuado através do boca a orelha, da publicidade ao nível regional, como, por exemplo, em revistas, e é aos gestores das redes que cabe o papel de explicar as vantagens propostas pelas redes, simultaneamente aos angels e aos empreendedores. As redes também contactam as associações de antigos alunos e os antigos dirigentes de empresas para os convencer a tornarem-se business angels e explicar o modo de funcionamento das redes. É necessário, no entanto, um grande trabalho de comunicação sobre o que fazem os business angels, o que fazem as redes... porque há muitas pessoas que são potenciais business angels mas que não o sabem.

Como é feito o processo de criação de uma rede? É ao nível de uma cidade, de uma região? É dada preferência às regiões que têm instaladas estruturas de empreendedorismo, por exemplo?

A EBAN só dá informações respeitantes às boas práticas no que diz respeito à formação e operação das redes. Com efeito, é ao nível regional que isto funciona melhor porque cada região tem as suas estruturas próprias, uma população empreendedora específica e sectores mais ou menos desenvolvidos. Muitas vezes, uma rede é lançada com o apoio das autoridades regionais, das agências de desenvolvimento regional... e por vezes são iniciativas privadas. As redes têm também ligações com as incubadoras e parques científicos, que contribuem com bons projectos para a rede.

E acredita que a biotecnologia, um dos temas desta conferência, poderá ser um sector com interesse para os business angels?

De facto, como ouvimos na conferência, a biotecnologia é um sector que exige grandes investimentos. Esta manhã, alguém dizia que, para lançar uma empresa, é necessário um milhão de euros! Na Europa, o investimento médio é de 100 mil euros. Assim, falamos de montantes muito elevados e de perspectivas de investimento completamente diferentes. O retorno do investimento no sector da biotecnologia oscila entre os sete e os 12 anos, como ouvimos esta manhã, ao passo que, em média, os angels gostam de "sair" ao cabo de cinco a sete anos. É por isso que, nos Estados Unidos, e agora também no Reino Unido, verificamos uma forte tendência para a criação de fundos de co-investimento especializados no apoio aos investimentos realizados pelos angels. Uma outra tendência é a da "sindicação": trata-se do agrupamento de vários investidores para atender às necessidades de um único investimento, reunindo as suas competências e o seu potencial financeiro. A sindicação é um meio dos angels investirem neste sector ainda que, por enquanto, se restrinja aos mercados mais maduros, ou seja, o Reino Unido ou a Escócia. Estas duas técnicas permitem atingir uma massa crítica de financiamento para sectores como a biotecnologia.

* O 7º Encontro Gesventure proporcionou, como habitualmente, o espaço Elevator Pitch, que permite que empreendedores apresentem em síntese o seu projecto à comunidade de investidores. Este conceito é baseado nos cinco minutos de que o empreendedor dispõe ao encontrar um potencial investidor no elevador e cativá-lo com a sua ideia.

 © PortalExecutivo. Novembro 2005. Todos os direitos reservados.