

FRANCHISING & Empreendedorismo

HOLMES PLACE EXPANDE
EM FRANCHISING

GO FIT PREVÊ 120
CENTROS EM TRÊS ANOS

GRUPÓTICO FACTURA
6,5 MILHÕES DE EUROS

Mercado de natureza mista

**Marcas portuguesas
à procura de parceiros
no México**



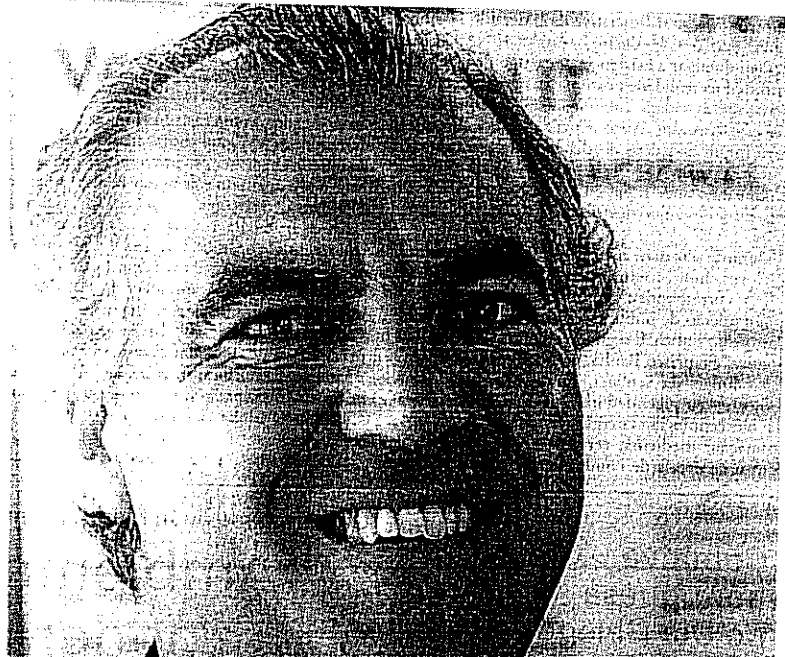
Seis marcas franchisadas portuguesas participaram na missão empresarial ao México. Aquela que foi a terceira viagem ao estrangeiro organizada pela Associação Portuguesa de Franchise (APF), com o apoio do Icep, contou com a participação de marcas das áreas da gestão de condomínios, beleza e estética, mediação imobiliária, compra e venda de empresas e mediação de seguros. Neste momento, os resultados da iniciativa correspondem já à realização de conversações entre algumas das empresas com potenciais parceiros mexicanos. A participação na Feira Internacional de Franquicias, na Cidade do México, proporcionou às

marcas nacionais apresentarem-se ao mercado local, mas também a outros países da América Latina. Isto porque alguns mercados vizinhos aproveitam o México, e aquele certame, para conhecerem as oportunidades negócio internacionais.

**6 empresas
analizam masters
mexicanos**

VidaEconómica

ESTE SUPLEMENTO FAZ PARTE INTEGRANTE DA VIDA ECONOMICA N.º 1193 DE 23 DE MARÇO DE 2007.
ENAD PODE SER VENDIDO SEPARADAMENTE



**"Business angels"
impulsionam empresas**

Congresso EBAN realiza-se no Estoril, entre 16 e 17 de Abril

"O importante é que o Governo crie um enquadramento político, porque os BA são figuras importantes para a sociedade portuguesa. Os "business angels" não querem apenas incentivos fiscais. Antes de mais, querem o seu reconhecimento social", defende Francisco Banha, presidente da Gesventure.

"Road-show" passa por seis cidades

**Investidores e empreendedores
frente a frente de Norte a Sul**

O "road-show" que juntou empreendedores e investidores frente a frente durante a primeira Semana Nacional de "Business Angels" já tem efeitos. Apesar de embrionários, já existem contactos entre empreendedores e anjos de negócios que, caso venham a evoluir, poderão conduzir à criação de novas empresas. A iniciativa juntou mais de 500 pessoas, desde estudantes universitários, empreendedores e investidores, pelas seis cidades por onde passou. Porto, Covilhã, Lisboa, Cascais, Faro e Funchal foram palco do debate e do frente-a-frente entre futuros empresários e financiadores.

A semana antecede o Congresso Europeu de "Business Angels" que decorre no Estoril, no próximo mês de Abril. A edição deste ano acontece pela primeira vez em Portugal. A realização da semana nacional e o congresso devem ajudar a sensibilizar a sociedade portuguesa para a existência desta figura de investidor. Os dois eventos poderão fazer chegar ao Governo as vozes do sector para um enquadramento legal deste tipo de financiamento.



Colaborações:

3nelbiz

teamvision

Primeira Semana Nacional dos "Business Angels"

Investidores e empreendedores frente a frente de Norte a Sul

Investidores e empreendedores foram colocados frente a frente durante cinco dias, no âmbito da Semana Nacional dos "Business Angels". A primeira edição da iniciativa da Federação Nacional de Associações de Business Angles (FNABA) pretendeu divulgar a existência deste tipo de investidor informal na realidade portuguesa, numa viagem que percorreu as cidades que acolhem os membros da associação. Assim, Porto, Covilhã, Lisboa, Cascais e Faro foram os palcos do debate e do confronto de ambas as partes. O Funchal recebeu ainda a semana dos business angels, por estar para breve a criação de um clube de anjos dos negócios na região da Madeira.

Durante seis dias, mais de 500 pessoas assistiram ao "road-show" nacional, sendo que 25% da assistência correspondeu a potenciais investidores. A maior adesão de público verificou-se no Estoril, no Porto e no Funchal, segundo adiantou à "Vida Económica" Francisco Banha, presidente da FNABA.

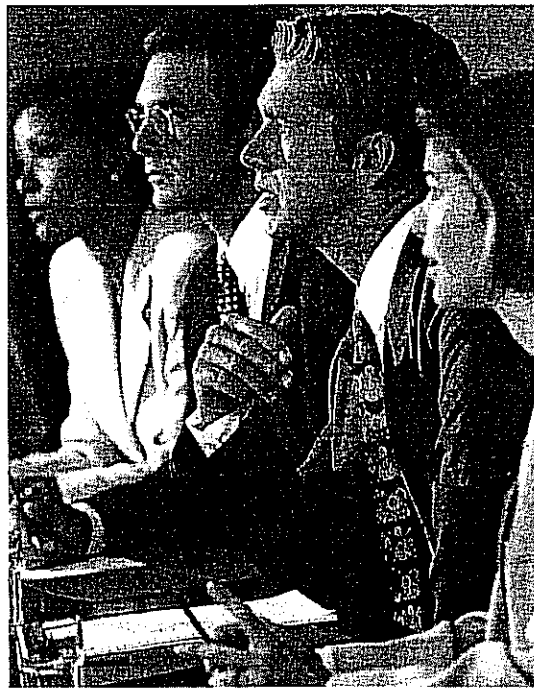
Ao longo da semana, foram apresentados 20 projectos empreendedores, na maioria das áreas da biotecnologia, energias renováveis, turismo e animação, medicina, serviços a empresas e também uma escola de condução virtual, acrescentou

o mesmo responsável. Além dos "business angels", estiveram também presentes algumas sociedades de capital de risco, que já demonstraram interesse em contactar alguns dos empreendedores, referiu Francisco Banha.

A realização da primeira Semana Nacional de "Business Angels", que deverá assumir uma periodicidade anual, foi mais uma iniciativa para divulgar os anjos do negócio como instrumento de apoio à criação de empresas. O "road-show" insere-se na estratégia da FNABA para "sensibilizar a sociedade portuguesa para este ecossistema de apoio financeiro e técnico à criação de start-ups", explicou. O evento serviu ainda de base para a realização da sétima edição do Congresso Europeu de Business Angels que decorre este ano, e pela primeira vez, em Portugal.

A iniciativa foi organizada pela FNABA, recentemente constituída através de cinco entidades. O Porto é representado pela Invicta Angels, a Covilhã pela Associação de Investidores de Capital de Risco e Lisboa pela Business Angels Club. O Algarve conta com a participação do Algarve Business Angels e Cascais pelo Clube de Cascais.

GABRIELA RAPOSO
gabrielaraposo@vidaeconomica.pt



Comitiva portuguesa no Dia Galego do Empreendedor



Uma comitiva de empresários e dirigentes associativos portugueses participou na semana passada no Dia Galego do Empreendedor. Participaram na iniciativa, reconhecida pela Comissão Europeia como impulsionadora do empreendedorismo, o presidente da Associação Nacional de BIC e director-geral do BIC-Minho, Victor Sá Carneiro, e outros empresários do Norte do país.

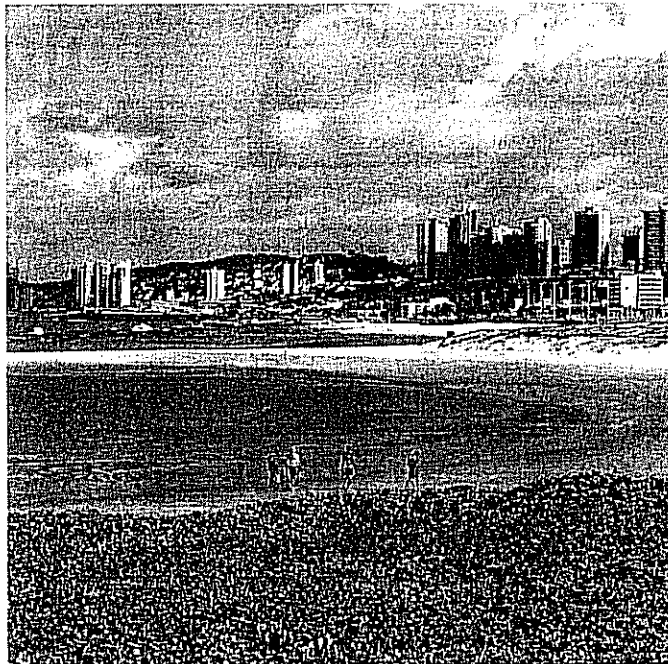
Este ano, o Dia Galego do Empreendedor decorreu em Santiago de Compostela, que contou com cerca de dois mil participantes, desde empresários, estudantes universitários, potenciais empreendedores e instituições públicas e privadas. A edição de 2007 abordou várias questões do empreendedorismo, nomeadamente com a apresentação de "cases studies". Victor Sá Carneiro apresentou a realidade portuguesa do empreendedorismo. António Tavares, director-geral do TEC-Maia e vice-presidente da Associação dos Parques Tecnológicos, e Fernando Mendes, administrador da empresa IVV, empresa apoiada e incubada no BIC-Minho, falaram dos seus projectos. Além da criação de empresas, da gestão e do financiamento de projectos, o papel da mulher empreendedora foi debatido no encontro galego.

Universidade Jean Piaget promove debate para incentivar cultura e educação

Ambiente empreendedor poderá desenvolver economia de Cabo Verde

A falta de cultura empreendedora é também uma realidade em Cabo Verde, à semelhança do que acontece em muitos países, nomeadamente em Portugal. O desenvolvimento de um ambiente favorável passa também naquele país africano pelo estabelecimento de uma educação e cultura empreendedora. Para contrariar a actual realidade do país, o Centro de Desenvolvimento Empresarial (CDE) da Universidade Jean Piaget de Cabo Verde realiza hoje uma conferência sobre o empreendedorismo.

O encontro vai juntar empresários e responsáveis governamentais do arquipélago, com o intuito de discutir a necessidade de uma estratégia empresarial voltada para a inovação e a tecnologia. "É necessário lançar um debate sério e consistente, que permita criar as condições para que se construa um ambiente favorável, bem como as ferramentas necessárias para uma promoção eficaz do empreendedorismo" no país, afirmou à "Vida Económica" Marco Lamas, administrador da instituição de ensino. A cultura empreendedora em Cabo Verde é "insípida", segundo as palavras do académico, que defende a criação de um ambiente favorável à constituição de uma política de educação para a potenciar e transformar em projectos empresariais. O responsável considera que todos os países têm empreendedores. A sua passividade é causada pela ausência de uma cultura pouco empreendedora. Em Cabo Verde os empresários estão sensibilizados para investir, nomeadamente em inovação. A insularidade do país, a reduzida dimensão geográfica e a falta de recursos naturais economicamente viáveis colocam em causa o desenvolvimento do país. A saída para a alavancagem da economia é a "aposta no capital humano, no conhecimento, nas competências e na tecnologia", sustenta Marco Lamas. E prossegue:



"é neste contexto que Cabo Verde pode marcar a diferença, potenciando a inovação em qualquer fase do processo empresarial, na gestão, na produção, distribuição e na prestação de serviços".

Nos últimos anos, a criação de pequenas e médias empresas caboverdianas verifica-se em vários sectores de actividade, desde as infra-estruturas, transportes, distribuição de bens, indústria ligeira, pesca, agricultura e construção civil. Os grandes investimentos têm acontecido, na maioria, no sector turístico e hoteleiro, mas trata-se

de uma área que deve ser reforçada com a aposta em infra-estruturas para consolidar o destino.

O Centro de Desenvolvimento Empresarial está vocacionado para a promoção do empreendedorismo, promovendo criação de micro, pequenas e médias empresas no país. Através do fomento de postos de trabalho, o CDE sensibiliza para a inovação no sentido de diversificar e reforçar o tecido empresarial caboverdiano.

GABRIELA RAPOSO
gabrielaraposo@vidaeconomica.pt



Vida Económica – O Congresso Europeu de Business Angels decorre este ano, e pela primeira vez, em Portugal. O encontro acontece numa altura em que, no nosso país, estes investidores atravessam uma fase de crescimento?

Francisco Banha – É uma mera coincidência. Em Novembro de 2005, trouxe a Portugal o vice-presidente da rede europeia de “business angels” e abordei-o no sentido de trazer para Portugal uma edição do congresso da EBAN. O responsável francês deu logo a entender que sim. Entretanto, aconteceu uma feliz coincidência ao encontrar-me com o então vice-presidente do IAPMEI, José Furtado, e com Luís Costa, na altura administrador daquele instituto e hoje presidente da PME Capital. Num encontro com ambos, informei-os que iria avançar em Praga, durante o congresso da EBAN, com a candidatura de Portugal para a organização da edição de 2007. Os dois decidiram avançar com a candidatura em conjunto. A Gesventure, a PME Capital e, posteriormente, a Câmara Municipal de Cascais como “sponsor” institucional, assumiram a organização da edição deste ano.

Paralelamente, está a preparar-se em Portugal o enquadramento jurídico e fiscal para o adequado desenvolvimento da actividade. Neste momento, não há reconhecimento político dos “business angels”, ao contrário do que acontece em França, Inglaterra e Estados Unidos. Recorde-se que o presidente da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), Carlos Távares, também apresentou uma proposta para a regulamentação do quadro legal, que esteve em consulta pública até ao dia 4 de Dezembro de 2006. Esta medida criou expectativas junto daqueles que têm intenção de fazer algo como BA, mas também alertou para a existência da figura dos business angels. Toda esta conjuntura reflecte a coincidência em receber o congresso em Portugal, mas que vem seguindo a linha do esforço da Gesventure e de outras entidades para a introdução dos BA na sociedade portuguesa.

VE – De que forma o encontro pode consolidar o movimento destes investidores no país?

FB – Em primeiro lugar, vamos ter o privilégio de receber em Portugal as principais redes de “business angels” europeias, como a francesa e a inglesa, que já apresentam uma grande dinâmica, conjuntamente com grupos de “players” de todo o mundo, nomeadamente do Brasil e dos Estados Unidos, que vão transmitir as linhas mestras praticadas internacionalmente. A nível internacional, acredito que vai ser muito importante, porque conseguimos juntar muitos especialistas. Em dois dias vai ser possível conhecer as melhores práticas aplicadas no estrangeiro e ter acesso a uma vasta rede de contactos. O objectivo é dar a conhecer ao mercado nacional a realidade, onde quase se desconhece esta figura de investimento de projectos em fase inicial.

VE – O encontro vai ter um forte papel de sensibilização e divulgação da figura como instrumento de apoio à criação de empresas?

FB – O facto de termos realizado na semana passada a

Francisco Banha, presidente da Gesventure, revela as expectativas face ao encontro que se realiza no Estoril, em Abril

“Business angels” impulsionam as empresas

A figura dos “business angels” vai ser mais uma vez apresentada ao país. O acontecimento está marcado para 16 e 17 de Abril, no Estoril. Altura em que Portugal recebe pela primeira vez o Congresso Europeu de Business Angels. O evento acontece quando o movimento dos BA cresce em Portugal e se discute o enquadramento fiscal e jurídico da figura. “O importante é que o Governo crie um enquadramento político, porque os BA são figuras importantes para a sociedade portuguesa. Os “business angels” não querem apenas incentivos fiscais. Antes de mais querem, o seu reconhecimento social”, defendeu em entrevista, Francisco Banha, presidente da Gesventure, a entidade que organiza o congresso juntamente com a PME Capital e a Câmara Municipal de Cascais.

Semana dos Business Angels, que correu o país e a Madeira, ajudou na sensibilização da sociedade para a questão. Mas o congresso vai demonstrar a quem tem capital que deve passar a ter atenção às oportunidades que existem nas nossas universidades, nos centros tecnológicos, nas incubadoras, e que esses projectos com pouco capital podem dar boas rentabilidades aos BA. Os empreendedores que neste momento têm projectos e não sabem onde anagariar capital ficarão a saber que existe mais uma ferramenta para concretizar os seus projectos.

Este é o vírus que tem que ser introduzido na sociedade. As empresas que não inovarem não conseguirão sobreviver na arena global. Mas como é que as PME, pouco capitalizadas, podem investir em inovação? Eu proponho que esses empresários, e porque ser BA não é sinónimo de ser rico, passem a participar nos clubes de “business angels”.

Trata-se de uma forma de detectarem oportunidades para levarem para dentro das suas organizações e começarem a ter acesso à inovação. Os grandes grupos económicos têm mais facilidade. É o caso da Siemens, que tem 70 fundos espalhados por todo o mundo para que detectem oportunidades nos meios universitários, centros tecnológicos...

VE – A presença estrangeira com mais experiência na matéria vai contribuir para a consolidação dos anos do negócio portugueses?

FB – Em França existem cerca de quatro mil BA, em Inglaterra existem 50 mil e nos Estados Unidos cerca de 500 mil. Em Novembro, o Governo francês disponibilizou 140 mil euros para apoiar a dinamização dos “business angels” no país. Em 2005, o volume de investimento dos “business angels” norte-americanos correspondeu a 23 mil milhões de euros. Penso que estes números reflectem

tem a grande experiência destas redes. Mas é na dinâmica anglo-saxónica, dos Estados Unidos e do Reino Unido, onde temos muito para aprender sobre o adequado sistema de incentivo aos “business angels”, nomeadamente ao nível fiscal.

VE – Em matéria fiscal e jurídica, o congresso pode vir a dar uma ajuda, até porque se encontra em discussão o enquadramento da figura de BA?

FB – É importante revelar as realidades internacionais para tentar implementar as políticas no nosso país. Em Portugal os empresários ainda são tidos como pouco sérios quando investem capital em projectos. É muito importante desmistificar esta situação. Mas o mais importante é que o Governo crie um enquadramento político, porque os BA são figuras importantes para a sociedade portuguesa. Os “business angels” não querem apenas incentivos fiscais. Antes de mais, querem o seu reconhecimento social, porque se investem o dinheiro, contribuindo para o aumento da riqueza do país, devem ser beneficiados por isso. Se alguém investe o seu dinheiro e assume riscos, deve ser beneficiado. Acontece que o documento proposto pela CMVM não possibilita a dedução de uma parte do montante aplicado na start-up.

Em França, o BA pode deduzir 25% em IRS pessoal quando apoia empresas em fase inicial. No Reino Unido esta dedução pode ir até aos 200 mil euros, ou seja, é uma aposta muito forte. Mais tarde, se o BA vier a ganhar dinheiro, há isenção de mais-valias. Há também incentivos se as coisas correrem mal. Quer isto dizer que há um histórico nestes países. A ideia é exemplificar no congresso os enquadramentos que aqueles países adoptaram para podermos replicá-los.

GABRIELA RAPOSO
gabrielaraposo@vidaeconomica.pt

MAIOR NÚMERO DE BA ALAVANCA PROGRAMAS DE FINANCIAMENTO ESTRUTURAIS

VE – A experiência internacional vai ainda demonstrar a importância das políticas de co-investimento entre público e privado?

FB – As experiências francesa, inglesa e belga têm vindo a demonstrar o grande interesse em políticas de co-investimento entre o público e o privado. A Comissão Europeia tem também promovido no sentido de se fazerem programas desse género.

Em Portugal, a estratégia do Governo reflecte-se no FINICIA, porque tem um programa de micro capital de risco ao financiar projectos até 50 mil euros. O IAPMEI e a PME Capital são os dois instrumentos para concretizar o desenvolvimento do chamado co-financiamento. Acontece que o próprio FINICIA depende da existência de business angels, mas para isso é precisa a alavancagem da figura. Significa que parte dos projectos do FINICIA só faz sentido se houver um movimento de business angels.

VE – A nível de incentivo financeiro, a grande expectativa está na apresentação do EASY, programa apoiado pela

Comissão Europeia e coordenado pela EBAN.

FB – O EASY, participado pela União Europeia, existe para promover eventos realizados de forma transnacional e, que dessa forma, possam contribuir para alargar a actuação dos projectos. O primeiro encontro vai acontecer brevemente em França e pretendemos que um dos próximos se realize em Portugal. Provavelmente em Novembro. Pretende-se trazer grupos de “business angels” a Portugal para apresentarem todos os projectos que estão em análise e partilharem conhecimentos e experiências entre eles. É muito importante porque pode criar oportunidades de negócio. Foi recentemente apresentado um projecto que desenvolve um software que pode ser aplicado a nível internacional.

Se aquele empreendedor demonstrar que é eficaz numa esfera mundial, poderá captar investidores estrangeiros e não apenas investidores locais ou regionais, tal como acontece numa actuação normal dos BA. Vamos ter os representantes do EASY no congresso e a FNABA vai passar a ser a representante do EASY em Portugal.