



## “Anjos” financiam negócios

Clubes de investidores de Norte a Sul do país

São conhecidos pela designação inglesa – “business angels” – e operam verdadeiros milagres na perspectiva de quem necessita de capital para investir num negócio. Movem-se com um objectivo principal: ganhar dinheiro a partir do investimento em projectos com potencial de valorização.

texto Ana Correia Costa  
fotos Humberto Almendra

Não serão propriamente cupidos do negócio, mas quase. Pelo menos, têm a capacidade de aproximar investidores e empreendedores. A sua missão? “Ganhar dinheiro!”, elucida Ricardo Luz, da Invicta Angels. Ou seja, gerar lucro através do financiamento de projectos inovadores com potencial de mercado. Para pequenas e médias empresas, estes investidores funcionarão como verdadeiros anjos, pois constituem uma alternativa consistente aos empréstimos bancários. Foi precisamente com base nesta filosofia que surgiu, recentemente, a Invicta Angels – Associação de Business Angels do Porto. Com um desígnio bem delineado: funcionar como impulsor do empreendedorismo no Norte do país.

“Os “business angels” são investidores individuais que investem de forma profissional no capital de empresas. São pessoas com elevado conhecimento empresarial, disponíveis para investir dinheiro, competências, tempo e rede de contactos em projectos empresariais liderados por empreendedores”, refere, à “Empregos & Negócios”, o presidente da associação norte-tenha. Ressalvando que “só faz sentido cooperar quando existe algo de interessante e vantajoso para todas as partes”, Ricardo Luz sublinha que o objectivo é investir procurando estabelecer “relações entre pessoas interessantes e com capacidade empresarial”. Francisco Banha, presidente da recém-criada Federação Nacional de Business Angels (FNABA), corrobora a teoria. Os planos de negócios devem ser capazes, simultaneamente, de “dar dinheiro e ser interessantes”.

A sessão “Competitividade da Região Norte – Inovação, Empreendedorismo e Financiamento”, inserida na “Semana Nacional dos Business Angels”, que

decorreu entre 12 e 16 de Março, contou, também, com o testemunho da Fluidinova, uma empresa na área da engenharia dos fluídos que nasceu com o apoio de “business angels”. A ideia foi engendrada por José Carlos Lopes mas, como o capital disponível não existia em abundância, este engenheiro químico formado pela Universidade do Porto (UP) optou, em 2004, por recorrer a algumas associações com fundos para aplicar. Um ano depois, via o seu projecto de negócio concretizado. Agora, deixa um conselho. Os interessados em iniciar um negócio devem criar “o seu próprio plano de negócios”, sendo fundamental definir objectivos.

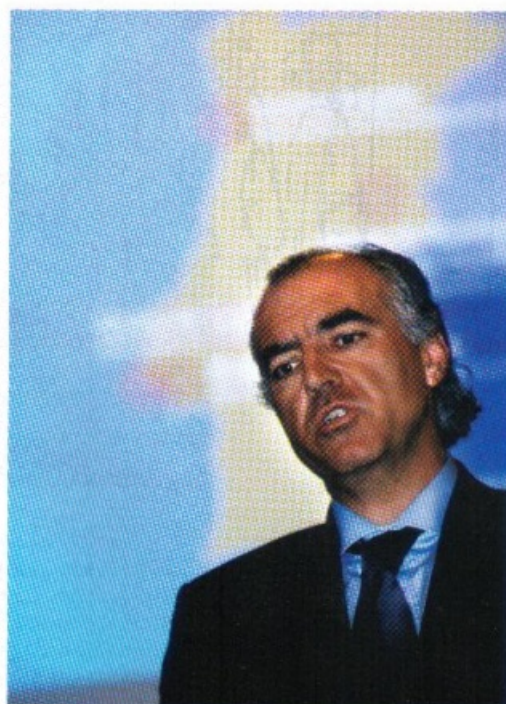
### O que procura um “business angel”?


“Procura-se que o projecto seja diferenciador em relação ao que existe. O empreendedor deve conhecer as características do mercado em que pretende entrar e, além disso, as pessoas devem ter capacidade de liderança e desenvolver empatia com o investidor”, precisou Ricardo Luz durante a conferência na UP. Definindo o sector empresarial como “uma actividade de risco”, o responsável frisa, contudo, que “os “business angels” não investem, normalmente, em ideias, mas em projectos empresariais com elevado potencial de valorização”. Os empreendedores provêm de diversos sectores – comércio e serviços, indústria farma-

[www.fnaba.org](http://www.fnaba.org)

#### Associações de “business angels” fundadoras da FNABA:

- Invicta Angels - Associação de Business Angels do Porto
- Business Angels Club - Associação Portuguesa de Investidores em Start-Ups
- Clube de Cascais - Associação de Investidores de Cascais
- Algarve Business Angels - Associação de Business Angels do Algarve
- Associação de Investidores de Capital de Risco, sediada na Covilhã



cêutica... Ricardo Luz diz não haver qualquer preconceito relativamente ao género de negócio. Na região nortenha, a indústria e a investigação e desenvolvimento (I&D) são os grandes atractivos para os “anjos do negócio”, cujo propósito essencial é encontrar empresas potencialmente inovadoras e auxiliá-las na colocação dos seus produtos no mercado. “O que move os “business angels” é, no limite, a expectativa de ganho existente em projectos empresariais com elevado potencial de valorização, num período de tempo relativamente curto, de 2 a 3 anos”, contextualiza o presidente da Invicta Angels. Estes investidores, especifica o responsável, obtêm o retorno do investimento “vendendo a sua participação a terceiros. Por exemplo, aos próprios empreendedores, a outros empresários/empresas ou através da entrada da empresa em bolsa”. Um caso de êxito absoluto: o YouTube – fundado em Fevereiro de 2005, depressa se transformaria num fenómeno de popularidade em matéria de partilha de vídeos na Internet. Apesar de, inicialmente, gerar poucos lucros, a empresa foi conquistando mercado. E foi tão eficaz nessa conquista que acabou por ser comprada (em 2006) pelo Google por 1.650 milhões de dólares... 

### Se é promotor empresarial...

... saiba que, se quiser contactar uma associação de “business angels”, deve enviar uma síntese do seu projecto de negócio.

#### PROJECTO DE NEGÓCIO

- Designação do Projecto
- Factor Diferenciador do Produto/Serviço
- Mercado Potencial
- Líder e Equipa que implementará o projecto
- Financiamento necessário, a captar junto de BA

### Indispensável:

#### Ter perfil adequado

A integridade pessoal é, cada vez mais, um factor decisivo. Aliados a isto vêm a credibilidade e uma boa capacidade de relacionamento interpessoal

#### Um projecto inovador

Deve ter um elevado potencial de valorização e, fundamentalmente, deve fazer a diferença relativamente à oferta do mercado.

#### Plano de negócios

É importante definir concreta e rigorosamente os objectivos, bem como avaliar potenciais riscos.