

Capital de risco, empreendedorismo, qualificação e inovação no mundo global

Francisco Banha

Presidente da Direcção da FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels (www.fnaba.org) e membro da Direcção da EBAN – The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players (www.eban.org) e da WBAA – World Business Angels Association (www.wbaa.biz)

O mercado de capital de risco em Portugal está a sofrer uma mudança para as fases de desenvolvimento inicial onde, cronicamente, tem havido uma nítida falha de mercado. Refiro-me, em particular, às fases de “seed capital” e “start-up”, caracterizadas por empresas sem registo de vendas, em período de teste de protótipo ou sem uma estrutura ainda bem solidificada. É neste segmento que estão os maiores ganhos potenciais mas também o maior risco. Se o sector público de capital de risco, sobretudo, ainda conseguiu imprimir uma certa dinâmica de investimento em “start-ups”, o mesmo ainda não aconteceu, de forma sustentada, nos operadores privados e é a essa alteração que estamos finalmente a assistir.

Evolução do investimento de capital de risco em Portugal por fase de desenvolvimento

unidades: 1.000 euros	2007		2008			2009		
	Valor	Empresas	Valor	Empresas	% Valor	Valor	Empresas	% Valor
TIPO DE INVESTIMENTO								
Semente	200	1	0	0	0,0%	0	0	0,0%
Start-Up	27.813	48	8.022	?	3,0%	31.305	?	10,3%
Expansão	29.996	25	2.912	?	1,1%	8.866	?	2,9%
Substituição	260	2	3.242	?	1,2%	65.069	?	21,4%
Rescue/ Turnaround	17.713	6	0	0	0,0%	67.716	0	22,3%
Buyout	92.908	11	250.819	?	94,0%	130.442	?	43,0%
Outros			1.764	?	0,7%		?	0,0%
Total	168.890	93	266.759	?		303.398	?	

Fonte: APCRI

Nota: o número de empresas objecto de investimentos não é divulgado desde 2008

A mudança não se regista ainda no número de operações de investimento realizadas mas já no aumento significativo do número de investidores que se dedicam a este segmento. De um mercado incipiente há cinco anos atrás, Portugal conta actualmente com 525 Business Angels registados nas suas actuais 11 Associações de Business Angels, dispersas de Norte a Sul do país, valor que coloca Portugal enquanto o 10.º país do mundo com maior número de Business Angels, atrás dos Estados Unidos da América, Reino Unido, França ou Espanha, mas à frente da Suíça, Finlândia, Itália e Bélgica.

Porquê esta mudança? Como surge uma nova “geração” de investidores? Não surge, revela-se! Alguns daqueles que são hoje Business Angels registados preferiam investir as suas poupanças noutros activos. Na bolsa, em fundos de investimento ou em imobiliário. Simplesmente, as condições mudaram e assumirem-se como Business Angels foi tão natural como reconhecerem que estão finalmente a ser criadas as condições em Portugal para que essa possa ser uma nova “classe de activos”.

Assim, como o mercado francês me inspirou na década de noventa a envolver-me no sector de capital de risco, é com muita satisfação que Portugal é igualmente hoje alvo da atenção de outros países que também constroem o seu caminho no financiamento “early stage”.

O que mudou:

- a) Actualmente, os Business Angels portugueses têm um enquadramento legal próprio e viram pela primeira vez consagrados no Orçamento de Estado de 2010, benefícios fiscais há muito reclamados. Todos os Business Angels, devidamente identificados como tal, podem deduzir à colecta do seu IRS 20% do valor dos seus investimentos, em projectos inovadores, até ao limite de 15% da citada colecta. Infelizmente, o limite de dedução foi fixado para 2011 em... 100 euros, um valor “ridículo” mas que tenho esperanças que seja revisto pelo actual Executivo;
- b) Adicionalmente, entrou em vigor um Fundo de Co-Investimento com Business Angels no âmbito do Programa COMPETE, para o qual foram constituídas 54 entidades-veículo, envolvendo 200 Business Angels, e possuindo a capacidade de investimento de 42 milhões de euros, até Junho de 2013, em projectos de elevado potencial de crescimento e valorização;
- c) Vários fundos especialmente focados nas fases iniciais de desenvolvimento foram ou estão a ser criados por Sociedades de Capital de Risco (ES Venture, Beta Capital, InovCapital, ISQ/ASK) ou por empresas que procuram no Corporate Venture uma fonte de inovação e novos negócios (Critical Software, Novabase).

Novos fundos dedicados às fases iniciais de desenvolvimento em Portugal

FCR PRÉ- SEED	FCR EARLY STAGES	FCR CORPORATE VENTURE	BUSINESS ANGELS
Inovcapital ES Ventures Beta	ES Venture Novabase Inovcapital C. Partners ISQ/ASK Universitas	Critical Software Novabase	54 Entidades Veículo
11 M€	56 M€	13 M€	200 BA 42 M€

Trata-se de medidas de grande relevância e que assinalam uma nova atitude face a este tipo de investimentos mas que requerem continuidade, motivo pelo qual estão já várias propostas em cima da mesa, em particular focadas para o mercado global e para as empresas exportadoras dando sequência ao desafio lançado pelo Governo na Resolução do Conselho de Ministros de 27 de Dezembro de 2010.

É importante percebermos que este tipo de mudanças não é feito para beneficiar um conjunto de indivíduos através de benefícios fiscais ou de outras condições mais vantajosas. São medidas que sustentam o fomento da capacidade empreendedora e a criação de empresas vitais para a competitividade futura do nosso país.

De facto, para que haja crescimento económico e competitividade tem que ser apoiado o desenvolvimento de projectos empresariais, com vocação global em indústrias baseadas no conhecimento e tecnologia aplicada, suportado por um universo, já de referência, de investigadores, cientistas, engenheiros, gestores, com elevados níveis de qualificação.

Um elemento chave deste processo pressupõe a existência de um ambiente com cultura financeira sensível e orientada ao investimento na criação e desenvolvimento de empresas com potencial de crescimento e valorização, mesmo que exista algum risco associado ao citado investimento.

Todas as empresas têm o seu papel na nossa sociedade actual. A mim, em particular, interessam-me, e preocupam-me, as empresas que têm um papel na nossa sociedade de amanhã. O financiamento, esse, não interessa estar lá amanhã, mas sim hoje, porque amanhã elas podem não estar já lá pelo simples facto de não terem ultrapassado esse obstáculo hoje.

E, tudo isto, em prol dos novos modelos de negócio e das empresas nascentes que, cada vez mais, se afirmam como as novas premissas de sucesso empresarial. Efectivamente, a frieza dos números estatísticos indicam-nos que são precisamente estas empresas nascentes que, partindo de uma ideia nascida a nível regional mas projectada para o mercado global, se revelam mais capazes de vir a influenciar os mercados internacionais, criando emprego, valor e, acima de tudo, inovação. Sublinhe-se que 3 a 5% destas empresas nascentes têm capacidade de absorver entre 50 a 70% de todos os novos empregos. Estas empresas são, claramente, uma aposta no futuro, no bem-estar e prosperidade das nossas sociedades.

Quem não reconhece hoje em dia o valor da Google, Facebook, Twitter, Skype, Groupon ou mesmo da Critical Software que, curiosamente, foi apresentada há 11 anos atrás, na Ordem dos Engenheiros, aos associados do primeiro Clube de Business Angels a actuar em Portugal?

O financiamento é para mim um factor indissociável do Empreendedorismo. A este factor acrescentam outros, também eles associados ao Empreendedorismo e que contribuem para que este passe de um conceito à realidade. Refiro-me às universidades e à educação em geral, às incubadoras de empresas, às agências de desenvolvimento, à infra-estrutura tecnológica, ao registo de patentes, à agilidade da administração pública, às associações empresariais, aos municípios, entre outros.

Actualmente, reconheço, encontramos-nos numa fase amadurecida de vários destes factores:

- As universidades são já pólos de investigação por excelência, muitas delas devidamente interligadas com gabinetes de transferência de tecnologia que encaminham a inovação para incubadoras que lhes estão associadas;
- Todo o país tem acesso a redes de dados de alta velocidade, vias rodoviárias que aproximaram diferentes pólos de desenvolvimento, para além de possuímos um sistema de registo de empresas “na hora” que serve de estudo para outros países.

Mais lentamente, assistimos a um conjunto de entidades públicas e privadas que apostam, cada vez mais, na educação em empreendedorismo dos mais jovens, para que a cultura empreendedora seja incentivada a estas novas gerações que colherão este mesmo ecossistema, mais desenvolvido, espero.

Quanto aos empreendedores para hoje, eles já estão aí. Quadros intermédios, investigadores, executivos de multinacionais, muitos deles engenheiros que acumularam algum saber e experiência e que estão em condições para criar e inovar e surpreender o mercado com novos modelos de negócio e tecnologias de vanguarda.

Um estudo realizado recentemente pela EBAN (The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players), junto da comunidade de investidores “Early Stage” europeus, indica que 83% destes investem em TIC e 61% investem em tecnologias móveis, energia e tecnologias verdes. Este é o terreno de acção de muitos dos engenheiros do nosso país. Um terreno fértil de tecnologia e capacidade de inovação, capaz de seduzir investidores nacionais numa primeira fase e de atrair investidores estrangeiros com a escalabilidade do negócio no mercado internacional.

Perante a situação económica e financeira, cada vez mais fragilizada, por que passa a economia portuguesa, é bom saber que os empreendedores têm agora novas oportunidades

para lançar e fazer crescer os seus projectos e os investidores novas formas de encontrar e apoiar essas oportunidades.

No passado dia 8 de Fevereiro realizou-se, em Santa Maria da Feira, o Congresso “Promoção das Exportações Portuguesas numa Economia Global”. Para além da sala cheia com responsáveis de empresas do sector exportador, teve oportunidade de assistir à minha intervenção, entre outros membros do Governo, o Primeiro-ministro José Sócrates. Não tenho dúvidas que as novidades apresentadas no âmbito do financiamento “Early Stage”, principalmente as proporcionadas pelo novo Fundo de Co-Investimento com Business Angels, constituíram uma agradável surpresa, em particular para quem ainda vê o capital de risco em Portugal como um sector onde existe capital mas limitado a investimentos focados nas fases de desenvolvimento mais avançadas (Expansão, Capital Substituição, Turnaround, MBO/MBI).

Propostas da FNABA para o aumento de oportunidades focadas no mercado global:

Novo mecanismo de capital de risco

Criação de um Fundo de Co-investimento de internacionalização da economia nacional com a participação de Business Angels - replicando o modelo adoptado no Fundo Seraphin entre o Reino Unido e os Estados Unidos da América - com 50 milhões de euros de dotação inicial, no qual o Programa Compete aportaria 65% do valor, os empreendedores 10% e os BA portugueses e os BA residentes no estrangeiro aportariam os restantes 25%.

Incentivo Fiscal à Internacionalização

Dedução de 20% do valor investido numa PME Exportadora, em sede de IRS até ao limite máximo de 75% da colecta (utilizarmos o limite do modelo francês do ISF). Se for uma *start-up* com menos de três anos a taxa sobe para 30% do valor investido.

Fundos para a exportação

Na criação de Fundos de Capital de Risco dirigidos às empresas exportação/internacionalização que sejam geridos por SCR, os investidores que adquirem unidades de participação nesses fundos possam deduzir 30% do valor investido (tal como em Inglaterra) até ao limite de 75% da sua colecta.

Propostas da FNABA para a disseminação de uma nova cultura de investimento na diáspora Portuguesa:

Regime dos Projectos Potencial Interesse Nacional (PIN)

- Presença dos BA portugueses nas reuniões da equipa de análise de projectos da AICEP
- Apresentação dos BA como fontes de investimento directo estrangeiro
- Apoio aos BA estrangeiros que invistam em Portugal

Campanhas de Divulgação nos Mercados Internacionais

- Em Paris, Toronto, New Jersey, Macau, S. Paulo, Joanesburgo - cidades de forte emigração portuguesa
- Eventos apoiados pela diplomacia económica
- Construção de *networks*, confiança e angariação de contactos
- Acesso a informação, mercados de investimento e canais de distribuição
- Como: facilitando *bootcamps*, apresentações, encontros de *follow-up*, negociações

Propostas da FNABA para o estímulo do investimento “early stage” em Portugal:

- i) Monitorização trimestral dos quatro concursos promovidos, no âmbito do programa Compete para o desenvolvimento da actividade de *early stage*, tendo como finalidade específica avaliar o nível de concretização dos objectivos definidos e do seu impacto no ecossistema empreendedor;
- ii) Discriminação positiva da aquisição de bens e serviços por parte da Administração Pública e do sector empresarial do Estado junto de *start-ups*, nomeadamente as que tiverem sido financiadas por capital de risco (nos EUA, o Small Business Administration Act incentiva todas as agências de investigação do país, com orçamento superior a 100 milhões de dólares, a contratarem 2,5% do seu orçamento de investigação externa com empresas *start-ups* que integrem o programa);
- iii) Simplificação do encerramento de *start-ups* financiadas por capital de risco que não conseguirem alcançar o êxito, através da criação de um serviço simplificado (ex.: insolvência na hora);
- iv) Criação de um Observatório de *start-ups*, tendo em vista compreender as características que determinam o sucesso ou insucesso destas empresas durante a sua criação e desenvolvimento;
- v) Defesa do princípio “Think Small First”, uma medida destinada a PME, promovida pelo Small Business Act europeu que prevê que todas as medidas legislativas passem por um “teste PME” a fim de avaliar o seu impacto nessas empresas.