

## **1 - As dificuldades de acesso a financiamento às empresas contribuem para valorizar ainda mais o papel do capital de risco este ano?**

Sem dúvida. Todas as empresas têm momentos críticos onde o recurso a capital externo é essencial. Temos no entanto de distinguir necessidades distintas de capital. Se a empresa necessita de capital porque está a vender menos, a ter dificuldades na cobrança ou outro problema relacionado com tesouraria de curto e médio prazo – problemas partilhados por milhares de empresas neste país, aí a banca continua a ser a fonte a que recorrer. É importante percebermos que o capital de risco não empresta capital (ou pelo menos não é essa a sua função de base). O capital de risco serve para ultrapassar carências relacionadas com o crescimento da empresa. Refiro-me ao reforço do Management, entrada em novos mercados, desenvolvimento de novos produtos, criação de activos intangíveis (ex. propriedade intelectual) entre outros motivos que podem levar a acreditar que esse capital é importante para a empresa chegar a outro nível de desenvolvimento.

Como todos sabemos, o financiamento tradicional – bancário – aumentou o grau de dificuldade dos seus critérios de atribuição de empréstimos e isso aplica-se quer ao financiamento rotineiro como ao financiamento para investimento. É essencialmente neste último aspecto que o capital de risco reforça a sua importância ao constituir uma clara alternativa a uma banca cujo perfil é precisamente o de se distanciar do risco.

## **2 – Como tem evoluído a oferta de financiamento de capital de risco nas diversas fases dos projectos? Em que fase de um projecto é mais difícil encontrar oferta disponível?**

Historicamente existiu uma grande falha de mercado em Portugal para suprir as necessidades das fases mais iniciais de desenvolvimento. Refiro-me em particular a 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 nos operadores privados.

É por isso que acredito que até 30 de Junho de 2013 essa realidade vai ser alterada nomeadamente através da participação activa que os business angels podem vir a ocupar, no financiamento das fases iniciais, através da gestão proactiva do seu Fundo de Co-investimento.

De facto o Fundo já está operacional e existem 200 business angels distribuídos por 54 veículos de investimento com capacidade para investirem um total de 42 milhões de euros em start-ups até ao primeiro semestre de 2013.

Acresce ainda que em 2011, 14 Sociedades de Capital de Risco portuguesas irão deter para aplicação em projectos, nas fases iniciais, mais de 100 Milhões de euros, muito

por força do excelente trabalho realizado pelo Gestor do Programa Compete que conseguiu que fossem afectadas ao “early stage” verbas que possibilitaram às citadas SCR alavancarem os seus próprios fundos, o que faz acreditar que pela primeira vez se encontram criadas as condições para que os nossos empreendedores consigam materializar os seus sonhos empresariais.

### **3 – Que influência exerce o actual contexto económico sobre os empreendedores?**

O contexto actual é de mudança como referi e também de novas oportunidades. Mas apesar de na teoria serem os ingredientes para histórias de sucesso, na dura realidade os empreendedores deparam-se com muita incerteza por parte dos seus clientes, um apertado controlo no orçamento, o poder de compra das famílias (o consumidor final para muitos sectores) a diminuir com os cortes no sector público, o IVA a aumentar, as cobranças mais difíceis, só para referir alguns.

É possível contrariar isto e dar oportunidades às empresas emergentes para se afirmar.

Recordo que tanto os EUA como mais recentemente a União Europeia através do “Small Business Act for Europe” recomendam que uma percentagem do orçamento das entidades públicas deva ser afecto exclusivamente a PME's inovadoras como forma de financiar o seu desenvolvimento (nos EUA esta medida é mesmo obrigatória para alguns órgãos públicos). Este é apenas um dos exemplos do que se pode fazer adoptando uma política de “think small first” e que teria um impacto significativo em milhares de micro e pequenas empresas, o berço das empresas inovadoras de sucesso amanhã.

### **4 – E os investidores? Que impacto têm todas as notícias económicas do país sobre os seus posicionamentos?**

Tal como os bancos analisam os pedidos de crédito de forma mais criteriosa, também os investidores olham com desconfiança para planos de negócio excessivamente optimistas e sabem reconhecer que apesar de os projectos serem bons, é preciso o mercado ter a capacidade de comprar os seus produtos e serviços.

Quanto à disponibilidade dos business angels julgo que, as citadas notícias, não tem grande influência, ainda para mais se considerarmos a alavancagem conferida pelo novo fundo de co-investimento que já referi. A disponibilidade do capital mantém-se porque quem se inicia nesta actividade confere sempre uma parte marginal do seu património líquido a estes investimentos de alto risco. Já as suas decisões de investimento serão certamente mais ponderadas pelos mesmos motivos de revisão de expectativas de crescimento do mercado.

## 5 – Que prioridades terá a FNABA em 2011?

A FNABA está muito empenhada em que o novo fundo de Co-investimento com o COMPETE seja um sucesso e que os business angels dêem um passo e frente e que com as novas condições sejam mais “atrevidos”. Lutámos muito por este fundo e é agora importante que ele chegue aos empreendedores e aos projectos com maior mérito e potencial.

Para além disso continuaremos a defender mais e melhores condições de investimento não esquecendo que o limite de abate dos investimentos em sede de IRS que tinha sido conquistado no orçamento de estado de 2010 foi revisto em baixa para 2011.

De facto numa altura em que se torna essencial à sobrevivência das empresas, e particularmente aquelas que agora iniciam o seu caminho, o reforço da sua estrutura de capitais próprios faria todo o sentido **não limitar o citado benefício fiscal apenas a 100 euros???**..., mas sim manter os valores de 2010 ou até mesmo aumentá-los premiando assim os investidores que arriscam o seu capital e o seu tempo em projectos que dificilmente serão financiados por outras classes de investidores, nomeadamente as sociedades de capital de risco.

A contínua sensibilização para a actividade dos business angels como classe alternativa de investimento e como opção para o financiamento das PME é e vai continuar a ser a nossa bandeira.

Acreditamos inclusivamente que o facto de a FNABA ter assumido responsabilidades, como um dos Vice-Presidente do Conselho Geral da CIP, irá permitir que as nossas ideias sejam mais fáceis de ser interpretadas pelos vários actores da Economia Nacional e desta forma poderemos afirmar a nossa importância na criação de novas empresas quer a nível nacional quer internacional.

Acresce que numa altura em que tanto se fala de exportação e de internacionalização assume particular importância o papel que a FNABA possui nas Associações Europeia e Mundial de Business Angels, assumindo responsabilidades ao nível das respectivas direcções, o qual irá permitir que muitas das start-ups que agora iniciam as suas actividades possam vir a beneficiar das redes de contactos que há já vários anos vamos mantendo com diversos grupos de business angels espalhados por todo o mundo.

## 6 – Com a crise instalada, o seu conceito de business angel sofreu alterações? Como define, em pleno ano 2011, o papel do Business Angel?

Se por um lado os business angels revêem a sua forma de avaliar os projectos, talvez também seja importante avaliarem a sua própria performance e de que maneira podem melhor contribuir para o desenvolvimento das empresas em que participam. Estudos recentes no Reino Unido indicam que business angels que despendem pelo menos 20 horas de acompanhamento do projecto são mais bem sucedidos, o mesmo

sucedendo aos que se envolvem apenas até um determinado ponto com a actividade da empresa. São factores que podem variar largamente mas que segundo os dados revelados demonstram que para além do dinheiro, a intervenção mais ou menos activa dos business angels tem consequências no desempenho do negócio.

Os business angels têm um papel crítico na cadeia de financiamento de negócios inovadores. Todos os nomes sonantes que conhecemos como o Google, o Facebook, a Amazon, a Body Shop, só chegaram ao patamar em que estão hoje porque nos momentos críticos iniciais de desenvolvimento tiveram o apoio de business angels. Se estes não tivessem surgido quando eram necessários o seu crescimento teria sido mais lento ou não sobreviveriam até chegarem ao patamar seguinte de financiamento.

Francisco Banha

Presidente da Direcção da FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels e Membro da Direcção Europeia e Mundial de Business Angels respectivamente EBAN e WBAA.