

Entrevista à Jornalista, Fernanda Teixeira, do Semanário Vida Económica

A NOVA LINHA DE FINANCIAMENTO PARA BUSINESS ANGELS

13.06.2014

1. Esta nova linha de financiamento é um reforço da linha inicialmente lançada. Isso significa que este programa foi um sucesso? Quantas empresas foram apoiadas até ao momento?

Importa ter presente que no lançamento do primeiro Fundo de Co-investimento com Business Angels, se tinha como objectivo nos termos do Aviso de Abertura do Concurso nº5/99 (i) encorajar e mobilizar Business Angels, tradicionalmente envolvidos na gestão de empresas tecnológicas inovadoras de pequena dimensão e em fase “seed capital” e (ii) contribuir para que as empresas, em particular as mais novas e de menor dimensão, desenvolvessem as suas estratégias de inovação, de crescimento e de internacionalização, através da adopção de um modelo de funcionamento que se pretendia constituir como uma experiência piloto no mercado português.

Ora neste momento os resultados alcançados apresentam as seguintes evidências : Foram envolvidos cerca de 200 Business Angels, que constituíram 51 Entidades Veículo, através das quais foram efectuados 153 investimentos, no montante global de 17.8 milhões de euros, em 95 Start-ups com menos de três anos tendo possibilitado a criação de 150 postos de trabalhos qualificados.

Estes números contribuíram mesmo para que Portugal em 2013 tivesse ficado em terceiro lugar no ranking, de 37 países europeus, que mede o valor dos investimentos da Comunidade de BA face ao PIB gerado em cada um desses países.

Naturalmente que a importância dos resultados obtidos bem como a adesão de novos Business Angels que se foi registando um pouco por todo o País- refira-se que actualmente existem 15 Associações de BA que cobrem geograficamente o continente português, esperando-se dentro dos próximos meses que as próprias Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira venham a ter as suas Associações - os quais não tinham concorrido ao Concurso atrás referido terá contribuído, e bem, para que o Ministério da Economia tenha decidido lançar a nova Linha de Financiamento para a Comunidade portuguesa de Business Angels.

2. Qual a importância deste tipo de linhas de apoio e dinamização do empreendedorismo?

Em primeiro lugar estas Linhas de Financiamento permitem ao próprio Estado, numa perspectiva de agente financiador e de aplicação eficiente de fundos que tem sob gestão, nomeadamente os provenientes dos programas comunitários, as seguintes vantagens:

- Ajudar a criar uma comunidade de investidores early-stage até agora praticamente inexistente;
- Investir em co-investimento com privados;
- Eliminar o risco de decisões de investimento conotadas politicamente;

- Atrair mais dinheiro, ainda para mais “inteligente” para o Ecosistema Empreendedor;
- Evitar pagar quaisquer custos de mentoring, networking e conhecimento aportado pelos Business Angels;
- Facilitar a atracção das Sociedades de Capital de Risco, logo mais capital dirigido para projectos na fase de arranque, para projectos nos quais os Business Angels já investiram;
- Contribuir para o crescimento do investimento em I&D, que o nosso País tanto precisa

Em segundo lugar e a exemplo do que acontece um pouco por todo o mundo os empreendedores portugueses também enfrentam fossos de financiamento entre o que os amigos e as famílias podem oferecer - suficiente para o empreendedor começar mas insuficiente para gerar rendimentos capazes de o ajudar a escalar o seu negócio - e o que os bancos e as empresas de capital de risco estão dispostos a investir - os empreendedores podem precisar de uma injeção de capital, mas estes têm pouca apetência para investirem em negócios de alto risco com fluxos de caixa insuficientes – provocando assim um vazio que habitualmente se designa por “Vale da Morte” o qual pode ser quase impossível de atravessar sem a ajuda de Business Angels ou mesmo de grupos de Business Angels.

Ora quando no nosso País as sociedades de capital de risco não fizeram, no período de 2007 a 2013, qualquer investimento em capital semente e mesmo no estágio “start-up” os seus investimentos foram igualmente incipientes a existência de uma Comunidade de Business Angels devidamente alavancada com as referidas linhas de financiamento irá permitir, conforme os números anteriormente citados demonstram, preencher o citado vazio fornecendo rondas adicionais de financiamento a empresas em crescimento.

Este facto é tanto ou mais importante quando se sabe que a criação e o arranque de novas actividades empresariais só será possível de acontecer se conseguirmos diminuir o “equity gap” do financiamento dos projectos empresariais que se encontrem num estágio inicial do seu ciclo de vida.

Por último importa salientar a capacidade de escrutínio que os Business Angels são possuidores, fruto da sua experiência empresarial, tornando-se uma mais-valia indispensável na mitigação dos riscos associados ao consumo indevido de recursos por parte dos empreendedores quer estes sejam medidos em termos financeiros, materiais ou mesmo emocionais.

Naturalmente que a concepção do modelo, das linhas de financiamento para BA, ao privilegiar a dispersão geográfica e a adesão de um número significativo de investidores, efectivamente envolvidos na análise das operações que os jovens empreendedores lhes submetem, são o garante de que os empreendedores irão beneficiar da citada mais valia que os BA lhes podem proporcionar.

3. Quais os principais fatores que diferenciam a nova Linha de financiamento a BA da inicialmente lançada?

As principais diferenças desta nova Linha de Financiamento, face à anterior são basicamente as seguintes:

(i) Financiamento por operação de Investimento apresentada pela Entidade Veículo, ou seja pelo Grupo de BA admitido à utilização da Linha, em alternativa à regra anterior em que o

montante era alocado por Entidade Veículo a qual por sua vez poderia investir esse capital de acordo com o seu planeamento e dentro dos prazos previstos para o efeito.

(ii) Limite máximo de financiamento a conceder por EV passou para €1.000.000 durante toda a duração da Linha quando anteriormente era de €500.000

(iii) Limite máximo que a EV pode investir numa Start-up passou a fixar-se em € 500.000;

(iv) As Start-ups alvo do investimento passaram a poder ter 5 ou menos exercícios económicos fechados quando na Linha anterior somente poderia merecer o investimento dos BA as Start-ups que perfizessem 3 (três) exercícios completos a contar da data em que esta tivesse declarado o seu início de actividade;

(v) Diferente distribuição assimétrica no reembolso do financiamento por parte da EV à entidade gestora da Linha de Financiamento que contempla idênticas fases de reembolso mas em percentagens diferentes a saber: 1ª 80% para os BA e 20% para o FINOVA; 2ª 80% para o FINOVA e 20% para os BA; 3ª 50% para os BA e 50% para o FINOVA; Na Linha de financiamento anterior as percentagens eram as seguintes: 1ª 80% para os BA e 20%; 2ª 50% para os BA e 50% para o FINOVA e na 3ª fase 80% para os BA e 20% para o FINOVA;

De referir que a presente na Linha de Financiamento, lançada no passado dia 18 de Fevereiro e possuindo uma dotação inicial de 10 milhões de euros por parte do FINOVA e de 5 milhões de euros por parte dos BA, tem tido uma procura excepcional fazendo acreditar que em breve os citados montantes possam ser alvo de reforço por parte do Programa FINOVA o que a comprovar-se será mais um indicador extremamente importante da qualidade deste Instrumento de estímulo ao financiamento de novas empresas com elevado potencial de crescimento e valorização mas também da existência de uma Comunidade de BA cada vez mais dinâmica e interventiva no Ecosistema Empreendedor Nacional.

4. E como podem os empreendedores aceder a esta linha de apoio e quais as principais condições do investimento exigidas?

Em primeiro lugar devem dar um passo prévio que passa por conhecerem/aprenderem o processo de investimento via BA. Nesse sentido é recomendável que obtenham algum apoio para determinar se a empresa/negócio que têm em perspectiva é considerada indicada para este tipo de financiamento (pois a maioria não é) e caso cheguem a uma opinião positiva sugere-se que consultem a página corporativa da www.fnaba.org no qual podem ter acesso aos contactos dos responsáveis das 15 Associações de BA que a constituem os quais, de acordo com a Região do País onde residem, se encontram receptivos para terem uma primeira reunião e quem sabe poderem identificar o BA que o empreendedor procura.

Naturalmente que após ter efectuado este trabalho, de reconhecimento prévio da actividade de BA, os empreendedores vão compreender que as condições de acesso aos BA envolvidos nas citadas Linhas de Financiamento – aqui aproveito para recordar que a primeira Linha ainda tem 24 milhões de euros disponíveis para investir em negócios que se encontrem devidamente estruturados – se encontram perfeitamente definidas no Avisos de Abertura dos Concursos nº5/99 e 01/SAFPRI/2013 que podem ser consultados no sítio do COMPETE ou da PME Investimentos.

Em todo o caso e de forma sintética os empreendedores que possuam empresas, em particular as mais novas e de menor dimensão, desenvolvam as suas estratégias de inovação, de crescimento e de internacionalização, num quadro em que a envolvente financeira potencie o desenvolvimento dessas mesmas estratégias, possuam a sua sede social localizadas nas regiões NUTS II do Norte, Centro e Alentejo e actuem em áreas de actividade cujos CAE sejam

elegíveis no âmbito do Programa SAFPRI têm uma forte possibilidade de merecer a atenção dos Business Angels protocolados nas citadas Linhas de Financiamento.

Refira-se a propósito que tendo por objectivo contribuir para o sucesso das duas Linhas que se encontram em vigor, a PME Investimentos e o COMPETE estão a promover a realização de sessões de “pitch” com Business Angels - em Braga, Porto, Aveiro, Évora e Coimbra -as quais poderão ser um espaço ideal para os empreendedores compreenderem “in loco” as especificidades desta forma de financiamento.

5. E qual o papel reservado aos Business Angels neste processo?

Do ponto de vista da operacionalização das Linhas de Financiamento, em apreço, espera-se do lado dos BA uma atitude de grande profissionalismo e dedicação que permita cumprir e respeitar não só as condições contratuais a que se encontram sujeitos - nomeadamente as características, política de investimentos e gestão previstas na Cláusula 4.ª do Contrato de Financiamento – mas também um envolvimento activo e sistemático na promoção da actividade de BA através de acções de promoção nos media, em seminários e sessões direccionadas para o seu público-alvo e num relacionamento interactivo junto dos diversos actores que compõe o Ecossistema Empreendedor de base local onde se inserem.

Porque tenho consciência de que à medida que se vai tendo conhecimento de que alguns empresários/gestores têm acesso a este tipo de programas de alavancagem do seu capital acaba-se sempre por inspirar, como diz a voz popular, “mais cem para comprar picaretas e pás para carregar o burro” os quais nem sempre se encontram preparados para se associar a este processo de investimento designado por Business Angels.

Nesse sentido apelava também aos potenciais interessados, em recorrerem às Linhas de Financiamento mas também aderirem à Comunidade de BA de uma forma mais geral, para terem consciência de que os espera um papel muito importante e para o qual devem estar preparados e que de forma resumida não queria deixar de salientar:

(i) participar na monitorização do negócio, realizar acções de “due diligence” e exercer actividades de mentoriação junto dos empreendedores e suas respectivas equipas, numa abordagem bastante diferente da realizada em investimentos de carácter tradicional.

(ii) tolerar o risco torna-se uma condição decisiva uma vez que o investimento “angel” é uma prática de alto risco, especialmente quando a Start-up onde iremos investir se encontra apenas na fase da ideia. Este facto é tanto ou mais importante quanto se reconhece a inexistência de precedentes de histórias de sucesso no nosso País, não ajudando os novos investidores a visionarem o sucesso, e dessa forma poderem ficar assustados pelas falhas prematuras que sempre acontecem.

(iii) Evitar a expectativa de rápidos retornos porque se estão habituados a investimentos menos arriscados que produzem rápidos retornos, como foi durante muitos anos o investimento em terrenos ou imobiliário, a este nível terão de recalibrar as expectativas uma vez que a maioria dos Business Angels, mesmo em países mais desenvolvidos, não tem qualquer tipo de retornos durante seis a oito anos...

(iv) Tentar compreender melhor o segmento de novas empresas de alto crescimento que surgem diariamente das nossas incubadoras, aceleradoras, centros de empreendedorismo universitário ou parques tecnológicos, pois estas caracterizam-se por serem intensivas em Capital Conhecimento o que não favorece muito os investidores que estejam habituados a outras tipologias de investimento como sejam por exemplo o sector do imobiliário, agricultura ou mesmo o comércio e indústria. Conhecer os modelos de negócio associados ao sector das

novas tecnologias com forte componente de Conhecimento torna-se assim essencial para que os Business Angels possam vir a beneficiar do numero crescente de Start-ups que estão a emergir no nosso País e consequentemente aumentarem o seu nível de investimentos em negócios que têm grandes perspectivas de se tornarem globais e de poderem vir a proporcionar excelentes mais valias.

(v) Tornar visíveis as actividades que realizam para que os empreendedores tenham conhecimento das suas estratégias de investimento e dessa forma possam, se assim o entenderem, submeter à consideração dos Business Angels os seus planos de negócio e a ambição de quererem vir a tornar-se a próxima empresa do portfólio destes investidores. Frequentemente os Business Angels assumem uma atitude recatada em relação aos seus investimentos tornando-se assim “invisíveis” aos empreendedores provocando nestes um sentimento de frustração que importa ajudar a ultrapassar até porque ambas as partes só têm a ganhar com isso.

Em resumo posso afirmar que tenho a esperança de que a afectação dos Fundos de Business Angels , actualmente disponíveis no nosso País, se venha a manifestar de forma expressiva em dezenas e dezenas de novos projectos e, consequentemente, na criação de uma nova vaga de empreendedorismo de alto impacto no nosso País, na medida em que esta tipologia de empreendedores é detentora de projectos que se assumem competitivos no mundo global em que hoje vivemos, não só pela qualidade mas também pela inovação que oferecem.

Francisco Banha

Presidente da Direcção da FNABA e membro da Direcção da WBAA- World Business Angels Association