

Como ser um “anjo” destemido

O business angel europeu do ano explica, em exclusivo à INVEST, os segredos para ganhar dinheiro, mesmo em tempo de crise



>Perfil Nelson Gray tem 50 anos, formação em Economia, que completou com um MBA e uma especialização em direcção de empresas. Entrou no mundo dos business angels no início dos anos 90, através do Braveheart, um clube escocês, depois de ter vendido a sua própria empresa a uma multinacional alemã. Era demasiado cedo para se reformar, explica em tom de brincadeira.

Sobre o prémio de Business Angel Europeu do ano que ganhou, Nelson Gray também não deixa de falar em tom humorístico ao explicar que, “sendo escocês, era o único que merecia o acordo de alemães, holandeses, italianos e belgas”, gracejou, referindo-se ao júri que o elegeu.

Eu quero ganhar dinheiro”, admitiu Nelson Gray, investidor escocês, nomeado Business Angel Europeu do ano, na sua passagem por Portugal a convite da Gesventure.

No decorrer do X Encontro Gesventure, o business angel falou sobre a forma de ganhar dinheiro através de investimentos enquanto business angel, mesmo em tempo de crise. E citou exemplos conhecidos de negócios que prosperaram graças ao apoio de business angels que, por sua vez, multiplicaram o dinheiro investido. Como é o caso das multinacionais Amazon ou Body Shop, que hoje valem milhões, ou do Google, também apoiado graças a um business angel – Ram Shiriram – que multiplicou o seu investimento 9.300 vezes.

No seu caso, em cerca de 21 investimentos, Nelson Gray admite que apenas ganhou muito dinheiro em quatro deles, recuperou o seu dinheiro em sete, embora os outros tenham morrido. O segredo, naturalmente, é ganhar mesmo muito dinheiro nos investimentos de sucesso e compensar eventuais perdas. Na sua vida de “anjo” já ganhou cerca de 1,59 milhões de euros.

Hoje, escolhe os seus negócios se a oportunidade for boa e se sentir que pode, genuinamente, acrescentar valor ao projecto que vai apoiar. “Tenho que sentir que posso contribuir com mais do que dinheiro”, explicou, em declarações à INVEST. Nos últimos anos a maioria dos seus investimentos tem sido na área das ciências da vida, “até porque os parceiros investidores têm-se mantido juntos e é possível utilizar a experiência de todos”.

Além dos investimentos em grupo, através do grupo de investidores Braveheart e de outros grupos aos quais está ligado, Nelson Gray também faz alguns investimentos por sua conta e risco. Como? Sempre que conhece o empreendedor que lidera a empresa, os outros investidores e pode confiar neles, definiu, mesmo que nesses casos não se envolva demasiado. E depois, claro, há as situações em que se envolve tanto, que assume responsabilidades ao mais alto nível nas empresas que apoia.

Erros a evitar

O seu primeiro negócio enquanto business angel

foi “um desastre”, admitiu Nelson Gray. “Quando comecei a ser business angel não fazia ideia o que estava a fazer”. É com base na sua própria experiência que identifica os principais erros a evitar, quando se quer investir enquanto business angel. “Não se deve escolher um mau empreendedor, com um mau modelo de negócio, sem escala de crescimento e que permita que qualquer um entre no seu negócio”, explicou Nelson Gray.

Além disso, disse, às vezes é difícil a um business angel admitir que cometeu um erro na escolha do projecto que está a apoiar e por isso, mesmo que não esteja a correr bem, muitas vezes continua a investir. E a perder dinheiro! “Não deixem o vosso ego afastar-vos da realidade”, alertou o investidor escocês, que também considera muito importante aprender com os erros, para evitar repeti-los.

E uma boa forma de evitar erros de principiante é começar por investir em conjunto com outros “anjos”, evitando tentar fazer tudo sozinho. “É a melhor forma de evitar desperdiçar dinheiro. Recomendo sempre às pessoas que comecem a investir com outros investidores mais experientes”, revelou Nelson Gray à INVEST.

Oportunidades na crise

Apesar da crise mundial, continuam a existir boas oportunidades para ganhar dinheiro, considera Nelson Gray. “Existe uma oportunidade, sobretudo para quem tem liquidez financeira e consegue manter as empresas. Estamos a atravessar um período de mudanças. Sempre que existem mudanças, surgem oportunidades, porque as empresas e as pessoas passam a fazer as coisas de forma diferente”.

Quanto ao mercado português, que admite não conhecer bem, Nelson Gray acredita que, sendo a actividade de business angel tão recente, haverá boas oportunidades para este tipo de investimentos.

Séfora C. Silva