

Respostas a Carlos Pereira do Diário Económico sobre “Soluções Financeiras para PME”.

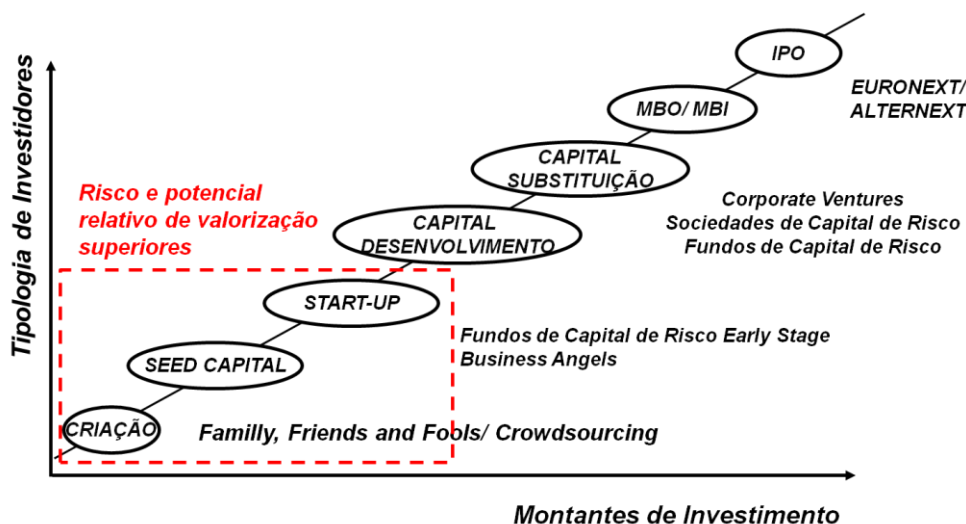
Em 19.09.11

1- Existem soluções financeiras no “Capital de Risco” destinadas a PME?

Antes de mais é importante salientar que o capital de risco é ele próprio uma solução de financiamento chave para as PME. Não para todas é certo, mas deve ser sem dúvida um recurso a avaliar pelos empresários, em particular se liderarem negócios com elevadas ambições de crescimento.

Recordo que o capital de risco é uma fonte de financiamento que permite alavancar investimentos e que complementa assim as intenções de investimento dos seus actuais proprietários e líderes. Está habitualmente associado ao risco do investimento produzir ou não bons resultados pelo que tem inerente um prémio de risco que apenas é compensado se o potencial de valorização for bastante elevado. Esta escala de risco está directamente relacionada com a valorização esperada e por isso podemos encontrar vários tipos de “capital de risco” adaptados a cada fase do ciclo de crescimento de uma empresa. [ver figura]

Figura: Financiamento de capital de risco para fases distintas de desenvolvimento de uma empresa (fonte : Francisco Banha)



2- Para as PME, qual a vantagem de aplicar dinheiro no “Capital de Risco”?

As PME não aplicam dinheiro no Capital de Risco mas sim recorrem a este enquanto fonte de financiamento. Geralmente esta não é uma solução para as próprias PME investirem noutras empresas uma vez que exige a constituição de um fundo com uma

dimensão considerável para que o risco das suas aplicações (portfólio) seja distribuído com maior segurança.

Existem no entanto três situações onde podemos ver as PME a envolverem-se no financiamento de outras empresas através de capital de risco:

- i. Nos últimos dois anos temos assistido em Portugal - bem como de forma geral na Europa - ao aparecimento de aceleradores de start-ups que podendo ser liderados e financiados por PMEs investem à escala do micro-capital de risco (€45.000, por exemplo) em negócios muito emergentes, “semeando” assim start-ups às quais dão um importante estímulo inicial;
- ii. Portugal assistiu muito recentemente a um outro formato de investimento e que julgo ser importante servir de exemplo para outras PMEs bem sucedidas e inclusivamente para grandes Grupos Económicos nomeadamente os que se encontram cotados no PSI 20 – o Corporate Venture. De facto em Julho passado a Critical Software, uma PME tecnológica bem conhecida pelo seu sucesso em poucos anos, oficializou a criação de uma Fundo Corporativo de 7 Milhões de euros para investir em novas start-ups, explorando através deste veículo de investimento novas áreas de negócio que podem mais tarde ser ou não integradas pelo Grupo;
- iii. Uma terceira possibilidade de envolvimento das PMEs pode ser feita através dos seus líderes ou mesmo dos seus principais dirigentes os quais poderão assumir em novas empresas o importante papel de Business Angels. Neste momento existem, no nosso País, onze Associações de Business Angels que poderão ser contactadas, por esses empresários ou gestores de empresas, através do sítio da FNABA- Federação Nacional de Associações de Business Angels, uma vez que se encontram disponíveis para alargarem o número dos seus membros constituintes e dessa forma consolidarem o movimento de Business Angels que nos últimos quatro anos tem emergido em Portugal.

3- Será uma boa aposta aumentar a sua liquidez financeira?

O capital de risco não é o instrumento mais adequado para aumentar a liquidez financeira. Quando um investidor, seja este business angel ou gestor de um fundo de capital de risco, investe numa PME, procura potencial de crescimento ao qual tem associado um plano concreto de investimento. Dificilmente investirá na empresa apenas com o objectivo de sanear as suas contas ou de proporcionar maior liquidez à

tesouraria, excepção seja feita se já tiver investido anteriormente na empresa e esta seja uma medida inevitável para não comprometer o crescimento futuro.

4- Considera que o país tem estrutura suficiente para aguentar o tecido empresarial com tanta PME?

O tecido empresarial português não é diferente de qualquer outro país Europeu. Por todo o lado encontramos grandes grupos económicos mas a esmagadora maioria das empresas são PME (95-98%).

Apesar de concordar que o facto de ser PME, especialmente quando mais pequena do que média empresa, possa ser prejudicial em alguns aspectos como o poder negocial com a banca ou com fornecedores, ser “pequena empresa” proporciona uma flexibilidade inatingível a qualquer multinacional e que se traduz na capacidade de adaptação a novas condições de mercado.

Para além disso, muito poucas empresas nascem já com uma dimensão elevada. A esmagadora maioria das situações de sucesso empresarial teve origem numa PME que introduziu no mercado um novo produto ou um novo modelo de negócio e que viu essa sua diferenciação, que podia inicialmente não passar de um nicho de mercado, tornar-se uma nova referência.

5- Se eu abrisse uma PME e necessitasse de aplicar capital para garantir o melhor retorno, o que me aconselharia?

Se abriu uma PME e esta gera capital o suficiente para aplicar eu sugeria reinvestir no próprio negócio expandindo para novos mercados ou desenvolvendo novos produtos. Recomendava, no entanto, que o fizesse tendo presente não só as oportunidades detectadas a nível interno mas também junto da rede de entidades que ano após ano tem vindo a constituir o Ecosistema Empreendedor português nomeadamente Parques Tecnológicos, Incubadores e Centros de Conhecimento das Universidades.

6- Como se encontra o sector do “Capital de Risco” a nível internacional e particularmente em Portugal? A tendência é para crescer ou à semelhança da situação económica do país está numa fase menos positiva?

Ao nível do investimento anual de Private Equity realizado na Europa, de acordo com a EVCA, o mesmo sofreu um acréscimo bastante acentuado face a 2009, passando de 23 para 46 mil milhões de euros, ou seja um aumento de 42%.

De referir por exemplo que em Espanha o crescimento foi igualmente bastante forte passando de 1.5 para 3.5 mil milhões de euros, ou seja um crescimento de 117%, merecendo uma saliência especial o facto de terem sido financiadas mais de 300 empresas nas fases de capital semente e start-up no montante global de 134 milhões de euros.

Infelizmente no nosso País os investimentos realizados no mesmo período diminuíram significativamente ao terem passado de 303 milhões de euros de 2009 para 164 milhões de euros em 2010 não conseguindo manter a boa performance registada quer em 2009 quer em 2008 altura em que comparativamente à média europeia se obteve taxas de crescimento bastante superiores.

Mais recentemente e de acordo com a informação disponibilizada pela APCRI, Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento, relativa ao primeiro semestre deste ano podemos constatar que os investimentos totalizaram 62.6 milhões de euros ou seja mais de 50 milhões de euros face a igual período de 2010 em que se investiu cerca de 12 milhões de euros. De referir no entanto que estes números apesar de positivos não podem ser considerados uma “tendência” dado que mais de 50 milhões de euros foram investidos em apenas dois investimentos os quais se encontravam em fases mais avançadas de desenvolvimento.

No que respeita à actividade dos Business Angels estou convicto de que iremos assistir felizmente a uma tendência inversa uma vez que graças à constituição do Fundo de Co-Investimento criado exclusivamente para Business Angels e dotado de 42 Milhões de Euros poderão ser financiados investimentos, em empresas em fase de criação ou arranque, até ao final de Junho de 2013. Recordo que há 4 anos estes investidores “informais” não tinham qualquer expressão mas actualmente apresentam-se já como operadores adequados para preencher a histórica falha de mercado no capital de risco nacional ou seja a fase de capital semente.

Posso assim afirmar que estamos assim em condições de ver surgir investimentos ao nível das fases iniciais de desenvolvimento, quer por via dos Business Angels quer por via de fundos dedicados a este segmento *early stage* que também foram constituídos nos últimos meses, no âmbito do Programa COMPETE e que totalizam cerca de 90 milhões de euros.

Já as PME de maior dimensão, com carências de capital para investimento acima de 1-2 milhões de euros, poderão passar por dificuldades enquanto a indústria de capital de risco nacional não se refinar plenamente pois como é do conhecimento da Indústria os principais operadores em Portugal esgotaram grande parte dos seus fundos em 2009 e com excepção da Inter-Risco e da ECS conhecem-se poucas movimentações junto dos citados operadores no reforço dos seus fundos.

É sem dúvida importante que o mercado no seu todo evolua favoravelmente porque qualquer que seja a fase de intervenção, está provado que o capital de risco é determinante para um tecido empresarial saudável e competitivo.

A confirmar esta realidade convém ter presente os resultados divulgados, recentemente em Espanha, provenientes de um estudo que analisou o impacto provocado nas empresas que no período compreendido entre 2005 e 2008 obtiveram investimento de capital de risco vs as que não receberam tendo sido constatado que as primeiras obtiveram crescimentos anuais do seu volume de negócios na ordem dos 10% enquanto as segundas obtiveram um decréscimo anual médio de 4%.

De referir que ao nível do volume de emprego criado os resultados também foram favoráveis às empresas que obtiveram capital de risco pois criaram em média 10 empregos em comparação com 1,5 empregos criados pelas outras empresas.

7- A entrada do FMI veio ajudar ou prejudicar o sector do “Capital de Risco”? E em relação às PME?

A entrada do FMI terá naturalmente um impacto negativo, em particular por duas vias: a) a publicidade negativa que acompanha as Sociedades de Capital de Risco portuguesas – muitas delas associadas à banca – e conseqüentemente maior dificuldade em atrair capitais para investimento e b) a progressiva contracção do consumo na economia Portuguesa que faz baixar todos os indicadores de confiança, retraindo investimentos do tecido empresarial e por em perigo a já difícil situação de muitas PMEs.

Com efeito, tornando-se o crédito mais difícil de aceder por parte das entidades bancárias, o financiamento dessas empresas vira-se mais para o capital (equity) cuja procura poderá contribuir para um crescimento interessante nos próximos meses junto das SCR nacionais.

Ora, este facto ao ocorrer numa altura em que as empresas de Capital de Risco estão a adoptar, de um modo geral, estratégias mais conservadoras com conseqüente financiamento de menos negócios, faz com que os investidores que decidam avançar o façam em condições muito mais exigentes para os empreendedores do que tinham sido praticadas em rounds anteriores.

Esta situação, assume proporções mais complicadas quando os empreendedores não conseguem atrair novos investidores para o seu negócio obrigando-os a negociar um novo round com os investidores existentes mas em situações bastante menos favoráveis, dando razão à celebre frase " Cash is King".

Contudo, importa salientar que os inevitáveis despedimentos que se têm estado a verificar, em várias indústrias, acrescidos das oportunidades provenientes da resolução

de problemas de forma criativa e inovadora fazem antever o surgimento de uma nova geração de empreendedores e de start-ups, nomeadamente nos sectores da Internet, energias renováveis, ciências da vida, cuidados de saúde e nanotecnologia, que levarão a uma maior procura de capital e, necessariamente, a um novo ciclo de investimentos por parte das SCR que se encontram, apesar de tudo, devidamente capitalizadas e estruturadas

Francisco Banha

Presidente da Gesventure e Membro da Direcção das Associações Europeia e Mundial de Business Angels.