

“Identificar” para potenciar

Um novo quadro legal e fiscal regulador da actividade, contribuiu para que se verifique “um outro ambiente” em torno dos capitais de risco em Portugal. Todavia, e segundo Francisco Manuel Banha, director geral da Gesventure e “catalisador” de investimentos, **“Identificamos projectos de elevado potencial de valorização para os propor a investidores”**, mas “novas batalhas” há a travar. Fala-nos de “anjos” descriminados fiscalmente, de “sementes” por germinar, e de um “parque tecnológico” que terá, inevitavelmente, que passar a beneficiar de uma sintonização efectiva entre a Universidade e o Sector produtivo (público e privado), através da negociação de parcerias apoiadas por políticas governamentais favoráveis, Centros de C & T e consultores profissionais, potenciando, deste modo, o acesso à tecnologia internacional, a Know-how e ao mercado internacional.

Após o «annus horribilis» de 2001, onde a desaceleração económica, rebrandamento da bolha dot.com e “fenómenos” como o 11 de Setembro criaram um ambiente de incerteza em torno dos capitais de risco, o sector começa a dar sinais de retoma com o crescente interesse em operações de “fusões e aquisições” por parte dos investidores americanos. Os fundos de Capital de Risco começam a voltar a níveis de investimento como os verificados anteriormente no “boom” de 2000 e 2001. **“Podemos estar a entrar num novo ciclo de investimento”**, refere Francisco Manuel Banha. Instado a caracterizar o mercado, introduz a distinção. A nível internacional **“os tempos actuais deverão ser encarados como uma consolidação, e não como um processo de maturação, em que aqueles que ficaram após o crash se apresentam com uma posição muito forte. Começam a aparecer, a nível internacional, os grandes processos de fusão e concentração”**, e a nível nacional **“haverá a necessidade de grandes investimentos em áreas como as Tecnologias da Informação, Comunicações e Biotecnologia. Acresce que em Portugal, as startups não estão tão valorizadas como estariam na época das dot.com e, como a necessidade existe, este é um mercado que obriga a redobrada atenção sobre quem tem potencial para apresentar novos produtos ou soluções com interesse comercial”**.

A partir de 2003, o mercado do capital de risco em Portugal passou a ter um enquadramento jurídico e fiscal favorável à dinamização da actividade, constituindo esta uma das matérias que, pela sua indispensabilidade, já venho defendendo publicamente há quase uma década, sobretudo através de dois livros publicados e dos inúmeros artigos e conferências efectuados para o efeito.

Assim, importará realçar três aspectos essenciais caracterizadores do referido enquadramento jurídico e fiscal favorável: a redução do capital social mínimo para constituir uma sociedade de capital de risco de 3 milhões de euros para 750 mil euros; a diminuição da burocracia com a transição dos reportings do Banco de Portugal para CMVM e um enquadramento fiscal extremamente

positivo onde as SCR's não terão que ser tributadas pelas mais-valias obtidas se fizerem um reinvestimento posterior.

Para além disso, a constituição de um Fundo de Sindicação de Capital de Risco veio permitir alavancar a actividade dos operadores de capital de risco, através de operações em forma de “sindicato”, pelo que **“se decidir investir numa empresa startup e precisar de mais capital, as Sociedades de Capital de Risco poderão ir buscar determinada percentagem ao fundo de sindicção por forma a alavancar o investimento”**. Concomitantemente, a criação do Programa Nest, programa de apoio a iniciativas de alto valor acrescentado que permite alavancar investimentos através de empréstimos obrigacionistas, contribuiu para criar “um outro ambiente” em torno das Sociedades de Capital de Risco e dos potenciais empreendedores portugueses. Todavia, subsiste a seguinte constatação: **“Existe dinheiro, enquadramento jurídico e fiscal adequado, um conjunto de programas que permitem alavancar a actividade mas nada será alterado se os investidores não tiverem a pró-actividade desejável. Felizmente, a partir de 2004, as coisas mudaram um pouco e as SCR's internacionais começaram a ficar sensibilizadas para a existência de um quadro regulamentar altamente favorável à dinamização da actividade em Portugal, começando a aparecer no mercado novos players”**. Além disso, e segundo Francisco Manuel Banha, os operadores de Capital de Risco Públicos também começaram a adoptar uma atitude mais dinâmica, para a qual em muito contribuiu a nomeação do novo Conselho de Administração da PME Investimentos que, ao introduzir uma nova política de investimento por parte de uma SCR pública, alterou o panorama nacional. **“A PME Investimentos, fruto da importante reorientação estratégica ocorrida no seu seio, passou a privilegiar investimentos e projectos de full risk apresentados por jovens empreendedores. O Dr. João Vicente Ribeiro teve a sensibilidade de introduzir um conjunto de medidas altamente benéficas para o sector. Começa a verificar-se uma determinada pró-actividade geradora de investimentos em negócios de base tecnológica (refira-se, a este propósito, que ao longo do 2º semestre de 2004 a PME Investimentos investiu aproximadamente 7 milhões de euros em 8 empresas start-ups), apresentados por jovens empreendedores que anteriormente não tinham qualquer hipótese de obter fundos para os seus projectos, provocando, assim, um efeito demonstração significativo que contribuiu para originar uma dinâmica bastante interessante.”**

Por outro lado, tem vindo, igualmente, a verificar-se um crescente reconhecimento do importante papel que as Sociedades de Capital de Risco desempenham no âmbito dos processos de reestruturação de empresas, suportados em operações de MBO e MBI. Assim, ao nível das empresas que se encontram, ou estão em vias de o fazer, em processos de Turnaround Management, temos vindo a ser contactados por quadros directivos que pretendem liderar esses projectos uma vez que acreditam que com uma adequada estrutura de capitais e com o acesso a redes de conhecimento que as SCR são possuidoras, conseguirão eliminar as ineficiências existentes nessas

organizações, construídas na maior parte dos casos sobre estruturas instáveis que estão mal equipadas para lidar com os requisitos do negócio, e aproveitar a disponibilidade de adequados produtos e serviços para satisfazer os clientes existentes em áreas de negócio mais maduras mas com potencial de geração de “cash flow” sustentado. **Efectivamente, espero que num futuro muito próximo venham e existir no mercado português várias operações com estas características, pois a necessidade de renovação do tecido empresarial português afigura-se incontornável, e nessa medida, as empresas terão de desenvolver as suas competências tendo por base as novas tecnologias de concepção de produtos e de processos, de organização e gestão financeira, de controlo dos canais de distribuição e da marca, para que consigam ter uma capacidade competitiva nacional e internacional capaz de fazer face à abertura dos novos mercados. Já é tempo de aparecerem empresários que, embora sem o mediatismo e a projecção de figuras de referência do panorama empresarial português, tais como o Eng^o Jardim Gonçalves e o Dr. Artur Santos e Silva, evidenciem, no entanto, aptidões claras para assegurar a renovação do tecido empresarial português, através de uma adequada transição dos seus negócios aquando o seu afastamento da vida empresarial activa, fruto da experiência acumulada na liderança de fortes equipas capazes efectuar um processo de “Turnaround Management”, com todas as implicações positivas daí decorrentes para economia portuguesa.**

Todavia, a grande fatia do investimento ao nível do capital de risco em Portugal, diz respeito a investimentos “Expansão”, pelo que a escassez de investimento em empresas “seed” e “startups”, continua a ser uma falha de mercado identificada desde há muito pelas diversas entidades, públicas e privadas que operam neste sector de actividade, o qual deverá ter como objecto o capital de risco na sua mais pura concepção. Porventura não “tão pura” como a verificada nos Estados Unidos, ou mesmo como a existente nos mercados anglo-saxónicos, onde os investimentos são realizados nas fases de capital semente e de start-up, nomeadamente através dos investidores informais vulgarmente designados por “Business Angels.

“Algo poderá ser feito para inverter a tendência no nosso país, pois se reunimos as necessárias competências para continuar a exportar, através das multinacionais instaladas no nosso país, milhares de horas de investigação e desenvolvimento com base na massa cinzenta dos nossos jovens à semelhança do que aconteceu em tempos relativamente à força física utilizada na indústria tradicional, então, esses mesmos jovens portugueses serão, também, detentores de capacidade para desenvolver os seus próprios negócios e para criar as suas próprias empresas, e dessa forma desenvolverem a sua vida empresarial em todo o seu potencial, contribuindo assim para a criação de riqueza em Portugal, sob pena de continuarmos a ver a nossa economia obter performances cada vez piores face às suas congéneres europeias.

Um outro problema, a ausência de um plano nacional de parques tecnológicos e de incubadoras em que os mesmos, em parceria com as universidades, tenham capital disponível para investigar e inovar. A precária Inovação e Investigação de elevado potencial de valorização continua a dificultar as ligações entre capital-ensino e capital-inovação. **“Os parques tecnológicos e as unidades de incubação continuam a ser geridos como ilhas, e com uma visão completamente redutora do interesse nacional. Deveríamos ter um plano nacional que harmonizasse e potenciasses esses mesmos parques. Os centros tecnológicos, as unidades de incubação e as universidades deverão estar interligadas e em relação com o tecido industrial. Daí defender a criação de um Ministério do Empreendedorismo, em virtude de estarmos perante uma realidade que acaba por tocar transversalmente todos os ministérios, por forma a promover, de forma estruturante e activa, a implementação destas e outras iniciativas igualmente relevantes”**. A consolidação de parques tecnológicos como o Tagus Park – a evidenciar-se como uma espécie de Silicon Valley português - e a constituição dos primeiros Clubes de Business Angels, são, sem dúvida, sinais positivos, mas a ausência de um verdadeiro espírito empreendedor e a inoperância de programas de incentivo promovidos até ao momento (note-se que o Programa Prime, desde 2000, viu demitir-se o seu terceiro gestor por falta de projectos e deficiente execução financeira), são realidades a acautelar num futuro próximo. Talvez o do IV Quadro Comunitário de Apoio.

“A questão do empreendedorismo e da sociedade do conhecimento, pela inevitabilidade que comporta, jamais admitirá uma falha como a que se verificou no âmbito da qualificação com os programas do Fundo Social Europeu, pelo que espero muito convictamente que o nosso país não venha a repetir na formação de Empreendedorismo os erros que foram cometidos com a Formação Profissional, onde nos últimos anos foram gastos 4.000 milhões de euros provenientes de organismos governamentais Portugueses e da União Europeia, sem que tenha sido possível a alguém comprovar os resultados reais de tal investimento.”

“Considero que o empreendedorismo será para o século XXI mais importante que a revolução industrial o foi para o século XX”. E porque a crítica poderia ser interpretada como sinal de cepticismo, Francisco Manuel Banha acredita no “semear” sectorial e deixa algumas propostas. **“Deveremos privilegiar os Business Angels, embora ainda não tenhamos um enquadramento favorável ao aparecimento dos mesmos. Actuando localmente, poderão assumir um papel bastante importante no apoio aos jovens empreendedores. Conjuntamente, o mercado dos fundos de pensões deveria investir parte da sua carteira em fundos de capitais de risco. Além disso, à imagem do que se passa em Inglaterra, deverão ser criados fundos de capitais de risco universitários. Desta forma, as universidades poderão apoiar os empreendedores em fase de investigação e protótipo. Também nas incubadoras, deverá existir capital de risco das SCR’s institucionais. Numa outra perspectiva, devíamos trazer para Portugal o**

conceito das Corporate Ventures (dotação de verbas por parte de um grande grupo económico com o objectivo procurar oportunidades de negócio, que depois se possam incorporar no negócio principal). Todas as empresas cotadas no PSI 20, já para não afirmar todas as empresas cotadas no Euronext Lisboa, deveriam constituir Corporate Ventures”.

Gesventure e Venture Capital IT (VCIT)

A Gesventure é uma empresa especializada com relações privilegiadas com os investidores, quer institucionais, quer privados, o que lhe permite assistir e apoiar os empreendedores no financiamento das suas startups. Desde o estudo do projecto, à conclusão dos negócios com o investidor, a Gesventure actua como catalisador para acelerar a passagem das diferentes etapas que o empreendedor terá de vencer até conseguir que a SCR ou um Business Angel financie o seu projecto. A Gesventure tem como sócio a principal angariadora de capital de risco em França, a Chausson Finance, que nos últimos oito anos apoiou cerca de 100 empreendedores franceses, através da angariação de 300 milhões de euros para os seus projectos.

No âmbito da actividade de dinamização do espírito empreendedor e de evangelização do conceito de capital de risco, a Gesventure realiza, anualmente, o Congresso Internacional de Capital de Risco – Venture Capital IT (VCIT). No decorrer deste ano, e dando seguimento ao passado, realizar-se-á o quinto grande evento internacional, a realizar em Portugal entre os dias 3 e 4 de Maio, o qual se irá centrar numa Agenda que possui como temas a debater: **-O estado actual da Economia e dos Mercados; O desenvolvimento do Empreendedorismo; As Operações de Turnaround Management e a Evolução Prospectiva da actividade de Capital de Risco a nível nacional e internacional**, - por especialistas de referência nestas matérias, e bem assim através da manifestação de pontos de vista complementares de consultores, investidores, empreendedores e industriais. Efectivamente, tendo por base os resultados obtidos e as projecções alcançadas pelos quatro Congressos consecutivos já realizados até ao momento, o Congresso Internacional de Capital de Risco tem vindo a revelar-se o Evento de referência do financiamento das empresas que apresentam características de elevado potencial de crescimento e de valorização, independentemente do seu estágio de desenvolvimento ou sector de actividade. De entre as inúmeras iniciativas promovidas neste Congresso Internacional de Capital de Risco, destacaríamos uma em particular, o “Elevator Pitch” - conceito que provém originalmente dos 5 minutos que o empreendedor tem ao encontrar um potencial investidor no elevador, durante os quais terá que ‘vender’ a sua ideia e despertar o interesse do investidor em querer saber mais sobre o produto/serviço - tratando-se de uma iniciativa inovadora em Portugal, tendo sido adoptada pela Gesventure no 4º VCIT (Maio, 2004) e no 6º Encontro Gesventure (Novembro, 2004) permitindo que ao longo do Congresso seja dada a oportunidade a dezasseis empreendedores de exporem, durante cinco minutos, os seus projectos ao

público em geral, ou em sessões privadas, de 30 minutos, com Sociedades de Capital de Risco presentes no Evento, que farão a triagem para uma segunda ronda de negociações. **Efectivamente, esta iniciativa está a revelar-se um verdadeiro sucesso em Portugal, porque para além de ter permitido a três dos dezasseis empreendedores presentes conseguirem, no decorrer do 4º VCIT, obter cerca de 3 milhões de euros, que lhes possibilitou desenvolver os seus projectos empresariais, permitiu igualmente a dois empreendedores presentes no 6º Encontro Gesventure ficar perto de conseguirem obter cerca de 1 milhão de euros de financiamento por parte dos Investidores.** Para além deste efeito positivo à volta do VCIT, merece especial referencia o facto de a generalidade dos Eventos que se estão a realizar na área do Empreendedorismo, quer por parte de entidades públicas quer privadas, terem começado a introduzir a metodologia do “Elevator Pitch” o que diz bem da importância desta iniciativa para os jovens empreendedores portugueses que ano após ano têm vindo a debater-se com inúmeros problemas no difícil processo de angariação de capital de risco, com vista à realização dos seus sonhos.