

Como ser um “business angel”?

TERESA GENS
CÁTIA SANTOS
Ilustração



Novas ideias de negócio não faltam, nem pontos de encontro entre quem precisa de capital, para as materializar, e os investidores. Saiba que passos deve dar um particular que queira entrar neste ecossistema como “business angel”.

Tem plateia, com lugares reservados nas duas filas dianteiras. E tem palco, ao qual sobem nove ideias de negócio. Em cinco minutos ou brilham, ou não. Nas tais filas da frente quem há a convencer: os anjos dos negócios. Os “pitches” vão de projectos de base tecnológica (32% dos investimentos de “business angels” são em Tecnologias de Informação e Comunicação) a sectores com histórico na economia lusa (calçado). Muitas apresentações em inglês, Shakespear vende mais que Camões.

Os investidores preferem empresas já com algumas vendas, que precisam de capital para crescer.

Chegar-se-ão os anjos à frente? Há-de perguntar-se David Dourado naquele ‘tanque de tubarões’, em Belém, promovido pelo Clube de Business Angels de Lisboa.

David acredita que a sua Botly - uma startup (54% dos investimentos são em start-ups) - terá futuro, tão auspicioso quanto o seu sobrenome. Quervender “chatbots”, assistentes automatizados, robôs - ‘movidos’ a inteligência artificial - para as empresas (no caso seguradoras) comunicarem, via “chat”, com os seus clientes. Ambiciosos, os “bots” podem, a prazo, condenar “call centres” e apps várias à pena capital. Di-

nheiro, 150 mil euros, é o capital de que David precisa, já, para acelerar o desenvolvimento do produto: “Achei que o mercado ia maturar mais tarde mas já maturou”.

“Empresas já com algumas vendas, que precisam de capital para crescer”, é a fase que os investidores preferem, explica o “business angel” Paulo Andrez. Entrou neste mundo em 2006, três anos depois investiu numa start-up (de produção de resina inovadora) - investimento que viria a ser considerado o melhor na Europa, neste segmento. Investe montantes entre 25 mil e 750 mil euros. Tem participações em 14 projectos (em conjunto ou sozinho), lidera em seis e sublinha que um anjo não injecta ‘só’ capital (como um investidor financeiro), põe conhecimentos, experiência empresarial e uma rede de contactos ao serviço da empresa onde investe.

Dizem as cifras da European Business Angel Network (EBAN) que havia em 2013 cerca de 611 “business angel” em Portugal, com investimentos de 13,8 milhões de euros - o terceiro país europeu com maior número de investimentos em percentagem do PIB.

É preciso ser milionário para ser “business angel”?

“Não”, diz Paulo Andrez. O pre-

sidente emérito da EBAN aponta para valores médios de investimento da ordem dos 50 mil euros, havendo muitos de 20 mil, 10 mil. Quem tem dinheiro disponível e, na óptica de diversificação do portfólio, quiser investir numa start-up deve, desde logo, questionar-se: “estou disponível para me envolver, acompanhar o empreendedor, ser membro do board?” Se sim pode investir sozinho. Ir a incubadoras, universidades, concursos de ideias e negociar directamente com os empreendedores. Se não tem tempo, ou prefere associar-se a quem tem mais experiência, pode juntar-se a outros “business angel”. Investir em conjunto é hoje o modelo mais comum (57% dos investimentos) e “o melhor caminho para um investidor principiante”, nota o responsável da EBAN. Para conhecer projectos, e outros investidores, “uma das portas ideais a bater são os 16 clubes que existem a nível nacional”. A lógica é regional: “os ‘business angel’ tendem a investir em empresas até duas horas de distância de carro. Além de que conhecem mais anjos na sua região”.

A admissão não é complexa: o investidor diz que quer investir em start-ups e apresenta o CV - alguns clubes exigem que chegue pela mão de um membro, garantia de idoneidade. No clube, o investidor conhe-

ce outros anjos e podem juntar-se seis, ou mais, numa entidade veículo (EV) (ou fundo de “business angels”), em regra uma SGPS com accionistas, que vai investir na PME. Para integrar a EV é preciso que o grupo o aceite. O que aporta, agregado ao capital, é crítico: “alguém que abra portas na Sonae ou conheça pessoas na banca (para financiar o projecto mais facilmente)” é sempre bem vindo.

Mitigar o risco

Não há mais investidores em start-ups porque “há muito risco das ideias, e dos planos dos empreendedores não se concretizarem”, diz Paulo Andrez. O “business angel” de Cascais tem investimentos com uma valorização de 10 vezes o valor investido e outros de 3 vezes, mas também já perdeu dinheiro: “90 por cento do valor que investi numa aplicação para turismo receptivo”.

Há sempre risco mas também há técnicas para o mitigar, lembra: “E esta para mim é básica: um projecto B2B que não tenha ainda falado com o cliente, nem sequer olho para ele. O que já percebo são cartas de potenciais clientes a dizer que estão interessados no produto”. A melhor ideia do mundo, com a melhor equipa do mundo, vale zero se o

E o melhor momento para ser “business angel” é... agora!

10

DEZ CONSELHOS PARA QUEM QUER SER UM ANJO DOS NEGÓCIOS

Paulo Andrez, presidente emérito da European Business Angel Network (EBAN), deixa alguns conselhos para quem quer investir em start-ups.

mercado não comprar.

Bioplásticos, dispositivos que fazem “traking” de animais, equipamento de fisioterapia são só parte do portfólio do BA que, por considerar mais avisado, optou por investir em diferentes sectores. Mas há anjos que preferem investir num só procurando criar sinergias entre os seus projectos (por exemplo, ligados à mobilidade). Há portfólios de 50/60 projectos outros com 10. Uns têm um milhão de euros e investem 100 mil em 6 projectos, guardando capital (400 mil) para a segunda ronda de investimento - esperando pelos 2 ‘vencedores’ para investir mais 200 mil em cada. Outros, investem, antes numa fase muito inicial, 30 mil euros em 50 projectos (milhão e meio), convictos de que dois vão gerar, pelo menos, 10 milhões.

Para lá do perfil e da estratégia, há um par de características que os “business angel” tendem a partilhar: tolerância zero com empreendedores que tentam “vender-lhes” a empresa sobreavaliada e, quando aguardam resposta para fechar uma operação importante, não dormir como anjos. ■

Para um investidor principiante o ideal é investir em conjunto. Os clubes de “business angels” são uma opção.

O Governo deverá anunciar em breve a abertura da 2ª fase de candidaturas à Linha de Financiamento a Entidades Veículo (EV) de Business Angels (BA), bem como o reforço da verba para esta linha. Antes, porém, há que fechar o 1º concurso, que decorreu em 2017 - no qual 72 EV foram consideradas elegíveis para atribuição de fundos e 40 foram seleccionadas. Serão cerca de 40 milhões de euros de financiamento e seriam 60 milhões caso toda a procura elegível fosse satisfeita.

O reforço da linha de financiamento visa “poder englobar as EV que vão ficar de fora da 1ª fase e, eventualmente, as novas que hão-de surgir”, nota fonte do ministério da Economia. Daí esta ser, diz Paulo Andrez, dirigente da FNABA, o “timing perfeito para se tornar BA” e entrar numa EV aproveitando o cofinanciamento - num máximo de 750 mil euros por entidade.

Os “business angel” accionistas das EV têm de investir, no mínimo, 35% de capitais próprios podendo o estado, através do fundo, investir os restantes 65%. A maioria do capital das EV deve estar na mão de “business angel” certificados - cerca de 300 no país. Seleccionar investidores “que estejam presentes na vida das empresas de forma a poderem potenciar mais o negócio” é o objectivo do concurso, explica o conselho de

administração da Instituição Financeira de Desenvolvimento, que gere o Fundo de Capital e Quase-Capital do Portugal 2020.

No OE 2017 também há estímulos fiscais para particulares que invistam directamente (não via EV) em start-ups. Pode ser dedutível à colecta um montante correspondente a 25% dos investimentos elegíveis (superiores a 10 mil euros, por sociedade). Para acautelar a entrada de investidores que injectem dinheiro mas não mentoring - com eventuais consequências na mortalidade das start-up - foi estabelecido que estes investimentos têm de passar pelo crivo da rede de incubadoras (100 e tal a nível nacional). ■

40 FINANCIAMENTO

A linha de financiamento a Entidades Veículo de “business angels” já atribuiu 40 milhões de euros.

1º Junte-se a um clube de “business” angels para conhecer projectos e outros investidores com experiência (clubes em: www.fnaba.pt).

2º Pense duas vezes antes de aceitar um lugar na administração da start-up pois, em caso desta dever dinheiro ao fisco e à segurança social, pode ser chamado a pagar.

3º Quando se sentir mais à vontade comece a fazer investimentos sozinho.

4º Não invista mais de 10% do activo líquido que tem, lembre-se que é uma actividade de risco.

5º Quando negociar com empreendedores, perca tempo a verificar tudo de relevante que o empreendedor lhe diz.

6º Se o projecto for “business to business”, e o empreendedor nunca tiver falado com um potencial cliente, sugira-lhe que o faça.

7º Não se esqueça de guardar algum do dinheiro para uma segunda ronda de investimento pois, quase de certeza, o projecto vai precisar de mais dinheiro.

8º Diversifique o risco investindo em mais do que um projecto e de preferência em sectores distintos.

9º Candidate-se a fundos de co-investimento promovidos pelo Estado.

10º Participe em eventos internacionais para perceber os novos sectores em desenvolvimento e o que andam a fazer outros investidores.