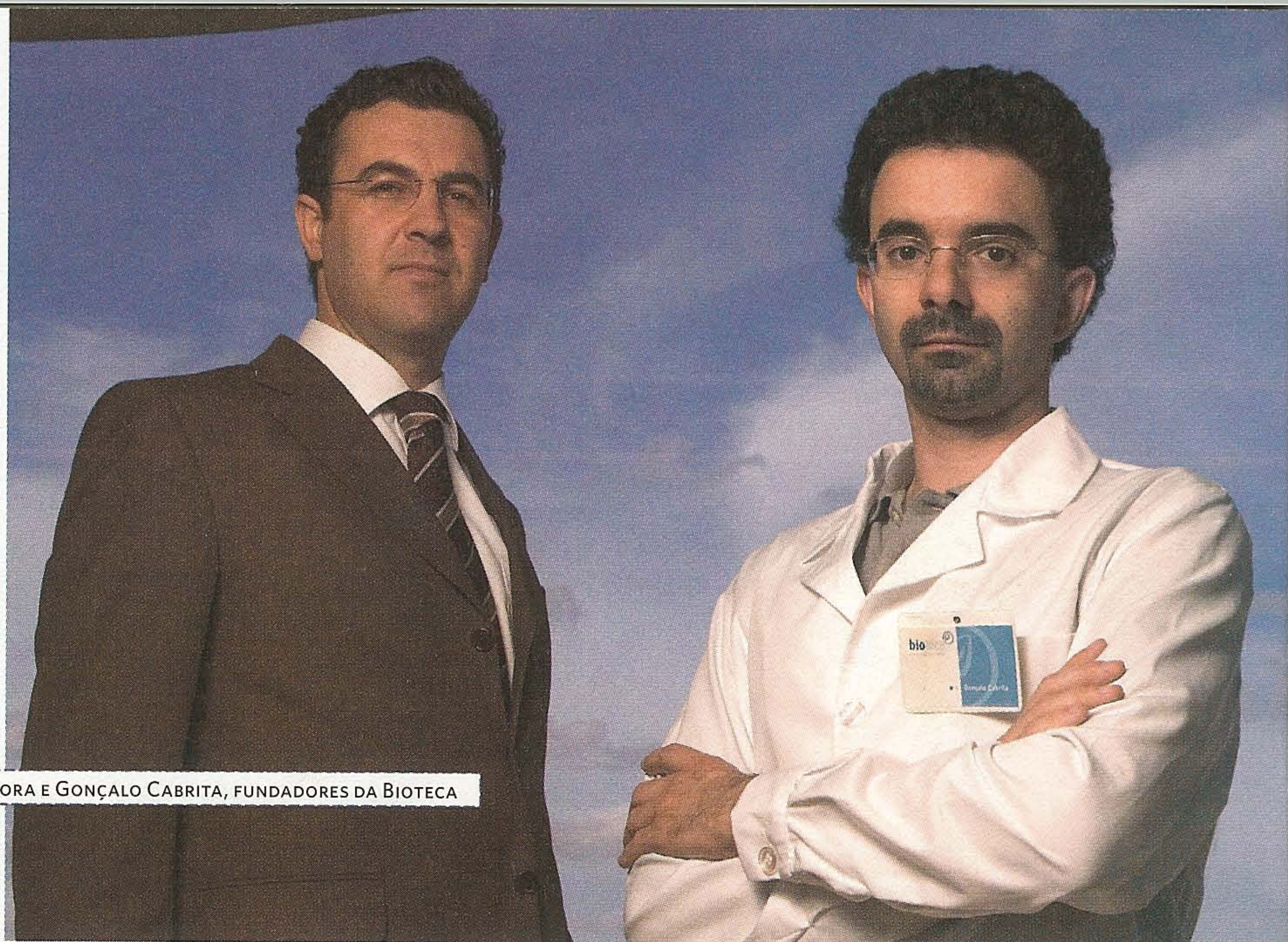


POR  
ANA ALMEIDA  
MARTINS

Para criar uma empresa não basta ter uma boa ideia de negócio. Há que reunir recursos financeiros suficientes para arriscar num projecto. O que fazer quando não se dispõe de capitais próprios ou capacidade de endividamento?



PAULO TEODORA E GONÇALO CABRITA, FUNDADORES DA BIOTECA

DÊ

# CAPITAL

ÀS SUAS

A

pesar de não ser o remédio para todos males, o capital de risco (CR) pode ser a solução para muitos empreendedores que, de outra forma, dificilmente conseguiriam pôr em prática as suas ideias de negócio.

Foi o que aconteceu com Paulo Teodora e Gonçalo Cabrita, promotores da empresa Bioteca. Com o objectivo de recolher e criopreservar células estaminais (retiradas do sangue do cordão umbilical de recém-nascidos para posterior tratamento de algumas doenças) a Bioteca recorreu ao CR para montar um laboratório próprio, “o primeiro em Portugal”. Sem adiantar valores, Paulo Teodora garante que o investimento foi avultado, algo que sem o apoio da PME Capital - que investiu recentemente em mais 16 projectos, num total de 16,4 milhões - não se teria facilmente concretizado.

Depois de um longo processo de tentativas falhadas de financiamento bancário, a Bioteca acabou por tentar obter capital de risco e hoje, contando com o Grupo Lena e a PME Capital como sócios, prepara-se para iniciar a actividade. Apontando por isso o dedo à banca, “que nem mesmo tendo *corporate ventures* associadas apresenta a alternativa do capital de risco a quem não consegue um empréstimo”, Paulo Teodora garante que só o facto de acreditar no potencial do projecto ajuda um empreendedor a suportar “tanta negação e portas fechadas”.

Investido por Sociedades de Investimento, Business Angels ou Corporate Venture (vd. pág. 23) no capital social das empresas, o CR vai mais longe do que o financiamento tradicional porque permite que os investidores sejam parceiros dos promotores. O que significa não só injeção de capital mas também a partilha do risco total, a transmissão do *know-how* empresarial e mesmo uma certa imagem de

RAÚL MOTA: A LOCALISER LANÇA NOVOS PRODUTOS



# 5 COISAS QUE DEVE SABER

- 1 Antes de apresentar o plano de negócios faça uma profunda análise à sua empresa. Não pense que o capital de risco vai resolver todas as necessidades correntes de fundos de curto e médio prazo.
- 2 Prepare-se para vencer inúmeros obstáculos e para fazer concessões.
- 3 Negocie bem o contrato de sociedade e o acordo para-social de forma a ficar bem esclarecido sobre os seus deveres e direitos, desde a injeção de capital até à saída deste.
- 4 Quantifique os custos de gestão que os investidores vão facturar à sua empresa e negocie-os.
- 5 Avalie quais são as mais-valias não financeiras que a capital de risco pode trazer ao seu negócio. Lembre-se que precisa tanto de dinheiro como de *know-how* empresarial.

# IDEIAS

solidez a jovens negócios. Mais-valias que em 2004, e segundo dados da Associação Portuguesa de Capital de Risco (APCRI), foram aproveitadas pelas 38 *start-ups* que receberam injeções de capital de risco, num total de 24 milhões de euros.

Apesar de ter algumas vantagens face ao financiamento bancário, o capital de risco também tem os seus contras, principalmente se o acordo para-social que estabelece as “regras do jogo” entre os sócios-empresa e sócios-financiadores não for bem negociado. Porque, como lembra Francisco Banha, presidente da empresa Gesventure, “é este o instrumento de regulação que estabelece os termos de entrada, permanência e saída da CR, estipula a distribuição de lucros, o apoio financeiro e técnico, a eleição e composição dos corpos sociais e a estratégia empresarial a adoptar”.

Estando bem negociada, a parceria entre empresas e capitais de risco tem vários pontos positivos. A começar pelo facto de permitir criar negócios de alto risco e inovadores. Algo que aconteceu com a

Localiser — *start-up* recém-criada na área dos sistemas de mobilidade e localização com capital da PME Investimentos —, que será a primeira empresa em Portugal a operar na localização remota e em tempo real de pessoas e veículos com o objectivo específico de promover a segurança.

Graças ao capital de risco, o administrador da Localiser, Raúl Mota, está prestes a lançar para o mercado dois produtos totalmente inovadores: o “Localiser find me” (de localização de pessoas) e o “Localiser drivers” (de localização de viaturas), instrumentos dotados de GPS e GSM de localização remota em tempo real e equipados com um botão de pânico, entre outras inovações.

Destinados a particulares e empresas que desejem aumentar a sua segurança, o sistema *localiser* permite, através de um portal na Internet, que o utilizador desta tecnologia possa localizar os seus bens e família sempre que quiser, contando também com um *call center* que faz a gestão dos alarmes e põe em marcha o auxílio necessário. Com um investimento que só nos primeiros seis meses ascende ao meio milhão de euros, a Localiser já está a pensar internacionalizar para Espanha. Altos voos que, garante Raúl Mota, “nunca seriam possíveis com financiamento bancário, cuja única preocupação é que os seus créditos sejam assegurados”. E que, ao contrário dos capitalistas de risco, não partilha com o empreendedor a responsabilidade e os riscos da criação de novos negócios.

**A ÚNICA PREOCUPAÇÃO DO FINANCIAMENTO BANCÁRIO É QUE OS SEUS CRÉDITOS SEJAM ASSEGURADOS**