



Capital de risco apoia novos projectos e empreendedores

A ligação entre universidades e empresas está a permitir o lançamento de negócios apoiados pelo capital de risco

IV | Suplemento Comercial | Jornal de Negócios | Terça-Feira, 26 de Março de 2013

NAVES

Fundos ao serviço dos cérebros e dos negócios

Tudo começou em 2007. Os cérebros estavam lá, os projectos eram deveras interessantes, mas faltava o veículo para transformar uma excelente nota de curso em projecto para a vida. Assim nasceu a Naves, Sociedade de Capital de Risco, no âmbito da AESE Business School de Lisboa



Francisco Cunha Carvalho | A Naves "não tem obrigatoriamente de circunscrever o seu investimento apenas a Portugal".

A Naves participa no trabalho e no financiamento de oito projectos em diversos sectores de actividade e está longe de esgotar os fundos disponíveis.

Vasco Branco, presidente do Conselho de Administração da Naves e Francisco Cunha Carvalho, diretor-geral, dão a cara por um projecto onde não interessa se se começa pequeno, mas onde é relevante ambicionar ser grande. Os projectos que entram são dos alumni (ou vêm pela mão dos alumni), sendo que a Naves está a dar agora oportunidades a empreendedores fora do universo AESE.

Vasco Branco tem o empreendedorismo no ADN e uma motivação excepcional para levar os outros a apostar no futuro. Defende uma relação entre universidades e negócios mais forte e sólida, como plataforma de desenvolvimento da competitividade. "Temos excelentes universidades no país com bons recursos de investigação, mas precisamos de transformar isso em novos projectos e negócios", concretiza.

Não espera que em Portugal se faça como nos EUA, onde o volume de dinheiro disponível para investigação faz a diferença, mas já viu grandes projectos em desenvolvimento acelerado, outros a expandirem-se internacionalmente e, em alguns deles, a Naves está a apoiá-los.

Francisco Cunha Carvalho diz que "não há falta de know-how, não há falta de ideias, de disponibilidade ou de espírito, o que há falta é de mecanismos financeiros que

apoiem os alunos e antigos alunos, num estágio inicial, para poderem arriscar mais".

Vasco Branco refere que a Naves tem oito projectos e tem a ambição de chegar aos 12, até final do ano, pois apenas foi usado parte dos 1,130 milhões de euros do capital da sociedade. "A Naves tem todo o interesse em investir a totalidade dos fundos, mas terá, logicamente, que o fazer com bons projectos", adianta Vasco Branco.

A Naves tem a grande vantagem de estar associada a uma escola de negócios, "com pessoas de 30 a 40 anos que estão a fazer o MBA, e que têm grande experiência e credibilidade no mercado de trabalho". Um dos pontos fortes da sociedade é conhecer de forma profunda os potenciais promotores. "Existe o contacto ao longo de dois anos em termos de MBA. É um contacto feito pelos professores de uma cadeira que se chama Naves, de Novas Aventuras Empresariais". Tem a AESE como principal accionista, mas o seu capital está diluído por cerca de 70 participantes.

Todos os projectos onde a sociedade se envolveu são casos sérios de potencial sucesso, sendo o mais representativo a Selfenergy, que, em 2010, gerou uma mais-valia apreciável com a venda da posição da Naves, que manteve no entanto uma posição residual no projecto. Vasco Branco salienta o facto de os promotores acreditarem nos projectos e os investidores esperarem um retorno ao fim de cinco a sete

anos. O facto de a Naves estar ligada à AESE significa que existe um potencial grande em termos do nível dos promotores, mas também de projectos para analisar. O presidente do Conselho de Administração frisa que "nem todos são executivos em termos financeiros" e sublinha que os projectos "para efeito de escola de negócios, de universidade, podem ser espectaculares, pois a folha de Excel aceita tudo, mas quando chegam à fase real há que analisar bem todas as variáveis. Tivemos projectos sensacionais apresentados para a disciplina de Naves, sendo classificados em função do plano de negócios e da maneira como foram apresentados. Mas por terem uma boa nota não quer dizer que o negócio seja rentável".

A Naves acompanha a apresentação dos projectos de final de cada curso. Mas isso não quer dizer que tenha de investir obrigatoriamente nesses projectos.

"Recordo-me de um caso ligando arqueologia ao turismo e à hotelaria. Tratava-se de uma cidade romana ao nível de Conímbriga", recorda o presidente. O projecto propunha-se desenvolver o espólio em termos culturais para o país. Tudo fazia sentido, mas quando se chegou à análise em termos financeiros concluiu-se que obrigava, para que fosse rentável, a que houvesse centenas de visitantes diários e um número apreciável de restaurantes e outras infra-estruturas. Isto significava que, mesmo com grandes investimentos, seria realisticamente

impossível cativar um número mínimo de visitantes, tornando-o insustentável em termos financeiros.

Alargar a base

O objectivo da Naves "não é ter uma situação idêntica à de outras capitais de risco, mas desenvolver projectos de alunos e de ex-alunos da AESE. "É um mercado o pouco mais restrito do que o prosseguido por outras capitais de risco, o que não quer dizer que não possamos também ter de analisar projectos indicados e referenciados por alguém do universo AESE".

Vasco Branco diz que a Naves quer "alargar conscientemente a sua base de actuação, nomeadamente via alumni que tenham uma ligação com determinado projecto. Para nós é muito importante saber quem é e quais as características e perfil do promotor".

Realçando a diferença entre uma capital de risco e um banco, o gestor realça que o fundo participa no equity do projecto. "Ao participar no negócio, obviamente que temos de dar importância aos promotores, porque se eles tiverem situações complicadas ao longo do projecto, tal poderá significar o seu fim e do negócio. Na realidade temos de avaliar todas as características do promotor para que a Naves possa apostar nessa situação. Não se trata da segurança do investimento, mas uma questão de assertividade na decisão do investimento".

O relacionamento com a banca é de natureza diferente e está bem

parametrizado. Os bancos preferem apenas financiar e quando entram no capital é quase por obrigação. Os bancos preferem empresas que estejam num nível mais avançado de desenvolvimento. Em contraste, a Naves entra no início da formação do capital, o que não quer dizer que seja uma "seed capital", sublinha Vasco Branco. E acrescenta que geralmente o empreendedor começa com dinheiro da família e dos amigos, podendo depois entrar os business angels e só depois chega o dinheiro das capitais de risco.

Todos os sectores são bons

Francisco Cunha Carvalho salienta, por seu lado, o facto da Naves não trabalhar com pessoas recém saídas das universidades. Os alunos de uma escola de negócios, como a AESE, "têm um perfil mais maduro. Têm entre os 30 e os 40 anos, uma boa experiência profissional e académica e já passaram por alguns projectos profissionais".

"Depois temos dois anos para conhecermos as pessoas e acompanharmos a maturação dos projectos, que vamos seguindo passo a passo no âmbito da disciplina de Naves. O que nos dá para perceber o risco e a exposição de cada projecto. E isto é bom do ponto de vista da rentabilidade do dinheiro investido pelos accionistas. São investimentos com um período de maturação mínimo de dois anos que dão para conhecer os promotores e conhecer os projectos", conclui. Contrariamente a outras sociedades de

capital de risco que estabelecem "tabus" para aplicação de fundos, a Naves não afasta nenhum sector de actividade, independentemente de estarem ligados ao consumo, ao imobiliário ou à construção. "Temos pena e lamentamos que não nos apareçam um maior número de projectos", lamenta Vasco Branco.

"Independentemente de ser no consumo, em áreas mais maduras, mais emergentes ou em fases do negócio mais start-up, o que interessa é o projecto, o compromisso dos promotores e a rentabilidade dos capitais que iremos disponibilizar", garante Francisco Cunha Carvalho.

A questão da rentabilidade esperada também não é obstáculo. "Nos EUA exigem-se rentabilidades da ordem dos 30% ao ano, mas nós não estamos a pensar nesse nível, embora gostássemos de ter rentabilidades na ordem dos 15 a 20% ao ano", diz Vasco Branco.

A ideia do fundo retirar 15 a 20% relativamente às aplicações tem de ser entendida como objectivo e não como uma certeza, adianta. "Temos um ponto relevante que é termos um share holders agreement em que ficam perfeitamente definidas as relações da Naves versus promotores. Somos parceiros dos promotores, participamos nas decisões e estamos nos Conselhos de Administração como não executivos".

Francisco Cunha Carvalho lembra que o perfil do fundo "não é excessivamente agressivo. Há outras capitais de risco bem mais agressivas. O nosso perfil é muito mais colaborativo e participativo no investimento que fazemos nas empresas, quer pelo tempo em que nos queremos manter nos projectos quer pelas taxas que ambicionamos".

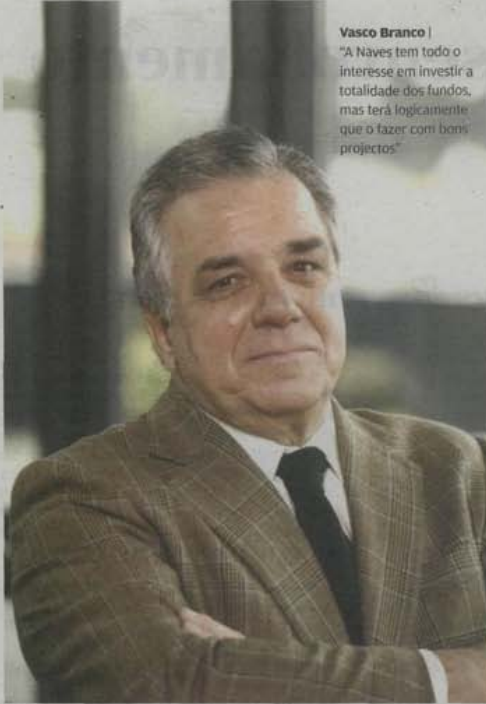
O fundo tem um tecto de 200 mil euros por projecto e até ao máximo de 30% do capital social, e mantém-se presente por um período que pode ir dos cinco aos sete anos. Vasco Branco sublinha, a propósito destas participações, que se a capital de risco "se sentir bem no projecto e se os promotores se sentirem confortáveis connosco e ainda não estiverem numa fase de angariação de novos accionistas, podemos continuar".

Os promotores têm sobre nós uma call e nós não temos propriamente uma put sobre os promotores. Não há uma obrigação de os promotores nos comprarem a quota, mas há uma obrigação nossa de vendermos a nossa posição accionista aos promotores quando eles entenderem, a partir dum dado período estabelecido".

Apostas na internacionalização

A Naves tem dois projectos a correr no exterior e não tem colocado entraves na entrada em projectos que se estão a expandir externamente.

"Se o promotor nos vem propor um projecto no exterior, trabalhamos nesse sentido. Os dois projectos



Vasco Branco |

"A Naves tem todo o interesse em investir a totalidade dos fundos, mas terá logicamente que o fazer com bons projectos".

que temos no exterior tinham a base em Portugal. Estamos a investir capital em empresas que estão nos EUA e que são de direito local, diz Vasco Branco. Por outro lado, Francisco Cunha Carvalho adianta que a Naves "não tem obrigatoriamente de circunscrever o seu investimento apenas a Portugal. Temos accionistas e temos de rentabilizar as aplicações que fazemos e por isso se nos aparecem bons promotores com relações com a AESE e com bons projectos, nós investimos, independentemente do país ou do mercado".

"Temos como diapasão o investimento em bons promotores e bons projectos, pensados em grande, sendo que esta escalabilidade dos negócios é fundamental do ponto de vista estratégico e de negócio. Dizemos para pensarem em grande, começarem pequenos e crescerem rápido. Se o pensar em grande é um português, se o começar pequeno foi aqui em Portugal e o crescer rápido foi ir para os EUA, significa que este investimento e esta estratégia fazem todo o sentido".

Vasco Branco diz que a Naves bem gostaria de ter projectos com características mais internacionais. "Os projectos que temos têm base de criação em Portugal e logo há criação de postos de trabalho e de riqueza no país. Temos um projecto na área da educação cujo data center está em Portugal, embora o projecto se tenha internacionalizado para os EUA. Ele está bastante desenvol-

vido em Chicago e está presente em 50 escolas. Este projecto permite um contacto entre os pais e a escola quase online, no que respeita às actividades dos filhos e ao aproveitamento escolar. É muito interessante".

O espírito do promotor

O envolvimento do promotor no projecto é crucial para a decisão de investimento. A Naves dá particular relevo aos promotores que são capazes de abandonar as boas carreiras que têm para vencer através dos respectivos projectos. "É relevante para o compromisso connosco", diz Vasco Branco. Diz que isso não significa que não exista potencial em projectos com promotores que possam estar envolvidos em várias áreas. Mas realça que a atitude do promotor perante o seu projecto é determinante para o posterior envolvimento financeiro.

Embora com um capital suficiente, os gestores da Naves não descartam a possibilidade de avançarem com um aumento de capital quando os actuais fundos se esgotarem.

Vasco Branco não está preocupado com este cenário, pois há fundos para aumentar em 50% o número de projectos existentes. Também não o preocupa, sobre esse aspecto, o contexto económico do país. "Estamos numa situação diferente das outras capitais de risco, pois estamos inseridos num universo AESE/Alumni".

O fundo de capital de risco tem

QUEM SÃO?

VASCO LUÍS PINHEIRO NOVAIS BRANCO

Nascido em 1949, é presidente do conselho de administração da Naves, SCR desde 2007. É ainda presidente da Manobra, Gestão de Participações Financeiras; administrador da Nobrimo, Sociedade Imobiliária; administrador da Energia Própria SGPS; e administrador da Hope-Care. Fora do âmbito empresarial Vasco Branco é presidente do conselho fiscal da Misericórdia de Almeirim; vogal do conselho fiscal da Associação D. Pedro V; e presidente do conselho fiscal do Porsche Club 356 Portugal. Anteriormente foi administrador da Imopol; vice-presidente da Planfipa; administrador da Planbelas; e vice-presidente da Lusotur, entre outros cargos. O gestor é licenciado em Finanças pelo ISCEF/ISE detém ainda o curso de Foreign Exchange, feito em Zurique; o PADE - Programa de Alta Direção de Empresas (5.º PADE/AESE); é Auditor de Defesa Nacional e tem uma pós-graduação Golden Master pelo ISEG.

FRANCISCO JOSÉ CUNHA MENDONÇA MACEDO DE CARVALHO

Nasceu em 1972 e é director-geral da Naves, SCR. Foi docente no ISLA, Instituto Superior de Línguas e Administração e é director de Marketing da Proseguer. Dirigiu o marketing da Selfenergy, da Solbi/City Desk, para além de ter sido docente do Instituto Português de Administração e Marketing. Francisco Carvalho detém uma licenciatura em Relações Públicas e Publicidade pelo Instituto Superior de Novas Profissões; um MBA pelo IESE (Universidade de Navarra)/AESE (Lisboa); e uma pós-graduação em Marketing pelo Instituto Superior de Gestão.

analisado três a quatro projectos por ano, mas nem todos resultam em participações efectivas. Vasco Branco explica que o que tem acontecido é a preferência por projectos que não têm a ver com o ano lectivo em curso e com os projectos que nesse ano são apresentados na comissão de análise. Mais do que a crise, aquilo que afecta os projectos é o facto de muitos deles não serem sustentáveis num mercado concorrencial.

O que explica a ausência de um maior número de projectos de interesse económico não é a falta de massa cinzenta, mas alguma acomodação de gestores que preferem não abandonar os locais onde estão a desenvolver as suas carreiras. Francisco Cunha Carvalho salienta que, desde há alguns anos, o empreendedorismo é visto como "uma opção credível e natural porque do ponto de vista do assalariado as condições pioraram bastante".

Refere ainda que, mesmo no universo onde a Naves está inserida, há uma alteração na forma de ver o empreendedorismo. "Hoje ninguém vai para o MBA a pensar que no dia seguinte é contactado para dobrar o ordenado".

A segurança do emprego não existe e o empreendedorismo acaba por ser uma opção viável e as pessoas analisam essa opção de uma forma mais séria".

Num mercado de trabalho em forte mutação, a opção para profissionais de topo entre os 40 e os 50 anos pode passar pelo empreendedorismo, diz Francisco Cunha Carvalho. Começa por um business plan bem estruturado, o início de

um longo caminho, sabendo que há veículos financeiros em escolas como a AESE, "que são inovadores e de espírito único". Este tipo de ferramenta revela-se fundamental para ajudar a dar o passo e criar o empreendedor, um novo agente económico.

Vasco Branco realça e repete a característica da Capital de Risco, que não é mera financiadora (esse é o trabalho dos bancos), mas é uma participante, uma parceira.

Todos os projectos onde a Naves se envolveu "são casos sérios de potencial de sucesso, sendo o mais representativo e conhecido a Selfenergy", refere Vasco Branco. Foi a primeira empresa onde participaram e foi a única companhia onde venderam a maior parte da participação societária, embora mantendo ainda uma posição residual.

É um projecto de sucesso e que gerou uma importante mais-valia. O fundo de capital de risco acabou por vender porque os promotores também o fizeram e aproveitou a oportunidade surgida com o crescimento na área das energias renováveis.

A venda foi feita ao preço de mercado e gerou um resultado muito interessante, salienta Vasco Branco. É possível e desejável que a Naves tenha de começar a pensar em distribuir dividendos após uma próxima alienação, afirma Vasco Branco, que destaca ainda o caso da Hope-care, que recentemente conquistou o 3.º lugar num concurso de empreendedorismo com mais de 63 start-ups oriundas de todo o mundo, realizado em Bangkok.