

RICARDO LUZ, PRESIDENTE DA INVICTA ANGELS E DA FNABA, AFIRMA

“O país precisa urgentemente de

“O país precisa de empresas com capacidade de competir no mercado global, para que seja possível o reequilíbrio das contas públicas e o relançamento da actividade económica”, afirma à “Vida Económica” Ricardo Luz, presidente da Invicta Angels – Associação de Business Angels do Porto e da FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels. Apesar de considerar que na adversidade surgem oportunidades, Ricardo Luz entende que “um regime fiscal mais favorável e compatível com o Fundo de Co-Investimento em vigor pode ser determinante para o incentivo ao investimento em ‘start-ups’ e PME de carácter inovador”.

JOÃO LUÍS DE SOUSA
jlsousa@vidaeconomica.pt

Vida Económica - A atual conjuntura de quebra da atividade económica cria espaço para a expansão da atividade dos business angels?

Ricardo Luz - O nosso país precisa urgentemente que novas empresas sejam criadas, e as existentes cresçam. Em especial, o país precisa de empresas com capacidade de competir no mercado global, para que seja possível o reequilíbrio das contas públicas e o relançamento da actividade económica.

Numa altura em que o crédito bancário escasseia, situação que infelizmente se manterá nos próximos anos, em que a indústria de capital de risco formal não tem vocação para investir em empresas em fase inicial de desenvolvimento, em que os investidores estrangeiros para essas novas empresas são praticamente inexistentes e o Estado tem uma capacidade muito limitada de investir em empresas “star-tup”, uma das soluções é seguramente o investimento por “business angels”, indivíduos que aportam aos projectos em que investem o seu dinheiro, as suas competências e a sua experiência empresarial.

Como disse na passada semana o eng. António Barros, presidente da AEP, no Congresso Nacional dos Business Angels, realizado em Torres Novas, no encerramento da 5ª Semana Nacional de Business Angels, “nos próximos anos a solução para o financiamento de novas empresas inovadoras passa simplesmente pelos ‘business angels’”.

VE - O seu papel deve ser alternativo ou complementar do crédito bancário?

RL - A intervenção dos “business angels” é complementar a todas as soluções de investimento e/ou financiamento, visto que consiste na entrada, no capital e gestão das empresas, de indivíduos qualificados, enquanto sócios de capital e de conhecimento.

VE - O financiamento de novos projetos é mais importante para a fase do arranque da atividade ou para a sua expansão?

RL - O financiamento de novos projectos é fundamental na fase inicial da vida de uma empresa, seja porque “sempre” falta o capital necessário, e a capacidade de aceder a crédito é nula ou quase inexistente, seja porque faltam as capacidades e as competências empresariais aos seus promotores, normalmente



“A indústria de capital de risco formal não tem vocação para investir em empresas” Ricardo Luz.

jovens com pouca ou mesmo sem experiência empresarial anterior.

VE - Quando Steve Jobs começou a construir os primeiros computadores na garagem, dependia do financiamento?

RL - Independentemente da história da Apple, e de esta ter tido ou não dificuldades de financiamento na fase inicial da sua vida, é normal, principalmente nos EUA e no Reino Unido, as “start-ups” procurem e obtenem o apoio de “business angels” desde a sua fundação, porque a actividade e importância dos “business angels” é reconhecida e valorizada, e existe um mercado de capital de risco informal, e formal, muito activo e profissional.

VE - Os custos fiscais e administrativos que as pequenas empresas enfrentam estão a travar o lançamento de novos projetos?

RL - Sem dúvida que os custos fiscais e administrativos que as PME sempre enfrentaram e enfrentam, em Portugal, são um obstáculo. Porque sempre foram elevados e, infelizmente, no período de forte crise que vivemos actualmente, parece estarem a aumentar significativamente, em vez de diminuir, como que seria expectável e desejável. No entanto, estes não podem ser nunca factor de desmobilização para promotores de novas iniciativas empresariais.

Um empresário é um indivíduo que, apesar das adversidades, tem a

ambição, a capacidade e a resiliência para lançar e desenvolver os seus projectos. E os “business angels” podem ser um excelente parceiro para esse empreendimento, em qualquer fase da vida das suas empresas, e em especial nesta altura de fortes restrições, dada a crise em que o país e o mundo ocidental em geral se encontra, ou para a qual caminha, fruto de um modelo de desenvolvimento em falência. Mas, o ser humano tem a capacidade de na adversidade encontrar as novas soluções, e destas surgirão novas oportunidades e uma nova sociedade.

VE - Devem existir incentivos fiscais à atividade dos business angels?

RL - No Programa que o PSD, actualmente Governo, apresentou ao eleitorado nas últimas eleições constava um conjunto de intenções relativamente ao tema dos “business angels” que pela sua importância, a FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels tem vindo a realçar, e que passo a recordar:

Em 2010 os “business angels” devidamente certificados, pelo programa COMPETE e pelo IAP-MEI, puderam deduzir à sua colecta em IRS, de 2010, até ao limite de 15%, um montante correspondente a 20% do valor investido, mas já em 2011, o estímulo fiscal atribuído aos “business angels” passou a ser considerado na soma das deduções à colecta que resultem de



novas empresas”



em fase inicial de desenvolvimento”, adianta

benefícios fiscais — contribuições para fundos de pensões e planos de poupança-reforma (PPR), contribuições para o regime público de capitalização, etc. —, estando este valor limitado à dedução máxima de 100 euros!!!

Este recuo é tão ou mais notório quanto foram recentemente aprovadas medidas de reforço à mesma actividade de business angels no Reino Unido, que determinam que a dedução em sede fiscal até agora de 20% do valor do investimento fosse aumentada para 30%, e o respectivo limite de dedução duplicado para 1,14 milhões de euros (£1 milhão).

“Infelizmente, a Proposta do OE2012...”

VE – Defende então um regime fiscal mais favorável?

RL – Sim. Um regime fiscal mais favorável e compatível com o Fundo de Co-Investimento em vigor pode ser determinante para o incentivo ao investimento em “start-ups” e PME de carácter inovador, dando a Portugal o impulso necessário para que mais empresas sejam criadas e mais emprego qualificado seja gerado, em sectores inovadores da economia. Contudo, e infelizmente, a Proposta de Orçamento do Estado para 2012 vem manter em prática o regime anteriormente criticado, certamente por desconhecimento...

Ora, um estudo recentemente realizado pela Mazars, em colabo-

ração com a FNABA, sobre o impacto nas contas públicas de um benefício fiscal de 30% sobre investimentos de Business Angels, à semelhança do que acontece no Reino Unido, demonstra que o Estado recupera sempre o valor do benefício fiscal, não existindo qualquer perda de receita fiscal/despesa fiscal e que inclusivamente o “pay-back” do Estado é de zero meses, ou seja, o Estado recebe em impostos e contribuições para a segurança social mais que o valor do benefício antes de reembolsar o “business angel”.

Torna-se assim urgente que os nossos responsáveis políticos, e a sociedade em geral, conheçam este estudo, para que seja possível em tempo útil encontrarem-se os consensos necessários para a implementação destas medidas e, dada a urgência de se encontrarem soluções para a grave situação do país, de preferência contemplar as mesmas na versão final do Orçamento do Estado para 2012.

Desenvolver em Portugal o conceito de “family offices”

VE - Será possível desenvolver em Portugal o conceito de “family offices”, como alternativa de aplicação de poupanças?

RL - É obviamente possível, e importante, desenvolver em Portugal o conceito de “family offices”, como alternativa de aplicação de poupanças. Existem e continuaram a existir famílias com patrimónios relevantes, que encontrariam nos “family offices” uma forma mais profissional e eficiente de gestão do seu património. A promoção e divulgação da actividade dos “business angels” pode constituir um excelente contributo para que tal se materialize, e dez associações de “business angels” associadas da FNABA podem ser um veículo preferencial na reflexão e implementação de “family offices” em Portugal.

VE - A FNABA realizou a sua V SNBA. Como correu e quais foram as principais conclusões?

RL - A Semana Nacional de Business Angels teve um grande impacto e um “feedback” altamente positivo por parte de todos os intervenientes, “business angels” dos clubes associados da FNABA e empresários e quadros superiores de empresas potenciais business angels, promotores de novas iniciativas empresariais, e todos os oradores que contribuíram para a excelência dos eventos que se realizaram ao longo do país, durante a semana de 7 a 11 de Novembro.