

## Fundos ampliam foco de interesse

Por **Cecília Araújo**



[\(/sites/default/files/gn/12/03/foto29rel-101-cursos-f2.jpg\)]((/sites/default/files/gn/12/03/foto29rel-101-cursos-f2.jpg)) *Patricia Freitas, da*

*Finep: garantia de aportes para empresas com orientação estratégica para inovação*

O interesse do investidor e a maior procura por capital de risco por parte dos empresários têm contribuído para ampliar a cadeia de negócios do private equity e venture capital no Brasil. Para negócios em estágio inicial - inclusive os que estão em fase pré-operacional - há possibilidade de conseguir aporte de investidores-anjo (grupo de pessoas físicas), fundos, bancos de investimentos, agências de fomento, órgãos governamentais, entre outros. "Já existe uma cadeia organizada. Passamos do investidor-anjo e capital semente para o de risco. Essa trajetória ajuda a criar empresas estruturadas e preparadas para receber aportes em diferentes estágios de desenvolvimento", afirma Antonio Botelho, presidente da Gávea Angels.

A própria Gávea Angels foi criada para investir em negócios que precisam de até R\$ 1 milhão. Até agora, a maior parte das aquisições se deu em empresas que precisam de capital entre R\$ 300 mil e R\$ 600 mil, a taxa estimada de retorno está entre 12 e 18 meses. Já investiu em sete negócios e pretende incluir, em curto prazo, mais três empresas na carteira. "Nossa estratégia é ser um sócio minoritário", afirma. Mas isso não diminui a responsabilidade da Gávea Angels. Nessa etapa, o fundo investe muita energia no empreendedor. O aporte intelectual é grande, o investidor-anjo forma um empresário preparado para grandes saltos. "Também oferecemos acesso a uma importante rede de contatos. Os negócios são apresentados para quem tem realmente capacidade e vontade de investir."

Para os iniciantes, o foco na inovação é o maior atrativo. Os investidores buscam empresas com alto risco e potencial de retorno expressivo. Exemplo emblemático é o site de buscas Buscapé. A startup que começou com aporte de US\$ 250 mil em sua primeira rodada de investimentos em 1999, cresceu, atraiu novos investidores e foi vendida dez anos mais tarde por US\$ 342 milhões para o grupo sul-africano de mídia Naspers.

### Em busca de parceiros

Diferentes estágios das PMEs

#### ■ Inicial

##### Capital Semente

Fase pré-operacional, projetos em testes iniciais ou em registro de patente.

[\(/sites/default/files/gn/12/03/arte29rel-102-cursos-f2.jpg\)]((/sites/default/files/gn/12/03/arte29rel-102-cursos-f2.jpg))

é o foco da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), agência governamental que tem linhas para subvenção econômica (aportes a fundo perdido), investimento direto, empréstimos com juros baixos e ainda mantém um

O apoio governamental também é importante para os negócios que surgem dentro de universidades e incubadoras. Este

programa de capital de risco (venture capital) para aproximar empresas de investidores desde 2000.

Nesta última modalidade, a Finep exerce o papel de aglutinador. Reúne 25 fundos parceiros em seu programa de capital de risco, que juntos investiram em 95 empreendimentos. O volume de aportes soma R\$ 5 bilhões - sendo que R\$ 500 milhões vieram da Finep. "A nossa função é garantir que empresas com orientação estratégica para inovação recebam aportes", afirma Patrícia Freitas, superintendente da área de investimentos.

Segundo ela, a evolução do capital de risco para inovação no Brasil é inegável. Um dos sinais está na descentralização dos aportes. No início, a procura estava concentrada no segmento de tecnologia da informação e comunicação - que atraía 80% dos investimentos. "Nos últimos quatro anos, assistimos a uma mudança considerável. Produtos e soluções para cadeias como óleo e gás e sustentabilidade ganham força", comenta.

Outro ponto de apoio para as empresas iniciantes são as aceleradoras de empresas - entidades que atuam na estruturação dos negócios e ajudam a captar recursos promovendo a aproximação do mercado com os empreendedores. "Temos uma situação na qual há mais capital para ser destinado que negócios preparados para recebê-los. Estruturar uma empresa exige disciplina, visão estratégica e conhecimento do mercado", diz Marcelo Sales, um dos fundadores da 21212 Digital Accelerator.

A 21212 é uma aceleradora binacional, que atua com parceiros no Brasil e nos Estados Unidos, onde também busca capital para investir nas empresas com as quais trabalha. Para fazer parte do grupo, o empreendedor precisa "aplicar" na empresa. Ou seja, preencher um questionário detalhado sobre o seu projeto e plano de negócios e passar por uma verdadeira peneira. A 21212 recebeu 350 aplicações em seu site em três meses. Selecionou apenas dez negócios. O modelo transforma a aceleradora em sócia minoritária da iniciante, o que demonstra compromisso e divisão de riscos.