

Anjos estruturados

Crescimento do investimento-anjo no Brasil reafirma potencial do setor; recursos aplicados se aproximam dos R\$ 500 milhões

por Débora Emilio

Levantamento feito pela organização Anjos do Brasil aponta um aumento, em 2012, de 18% no número de investidores-anjos no País, um salto de 5.300 para 6.300 pessoas físicas investidoras. Em alta também está o volume de capital aportado em empresas nascentes, que passou de R\$ 450 milhões para R\$ 495 milhões. “Acreditamos que cresceu menos do que deveria. Apesar dos resultados significativos, nós sabemos do potencial do País, que é superior inclusive a outros países”, afirma Cassio Spina, fundador da Anjos do Brasil.

Nos Estados Unidos, o desenvolvimento dos investidores-anjos foi de 20%, de acordo com estudo do Center for Venture Research, da Universidade de New Hampshire.

Comum a classe, são considerados anjo tanto aqueles que aportam recursos financeiros quanto os que participam com tempo e experiência. O engenheiro Marcos Gimenez está entre aqueles que atuam em ambas as categorias. Dentre as empresas que participa, duas receberam capital e mais de uma dúzia já contaram com o trabalho de mentoria do investidor. Gimenez também é membro da São Paulo Anjos, entidade na qual mais de 300 projetos são avaliados anualmente para a participação nos quatro fóruns de investimentos realizados pela associação. “Houve uma empresa na qual não colocamos dinheiro, mas foi um investimento até mais caro, pois trabalhamos 14 meses, investindo tempo e experiência. Por fim, nós da São Paulo Anjos e os próprios empreendedores não chegamos a um acordo. Esse tempo serviu para ajudá-los e, no final, a empresa já tinha

crescido tanto que precisaria de um investimento de venture capital. Esse, provavelmente, foi o maior investimento que fiz”, ele conta.

Além do balanço numérico positivo para o ano, o anjo também considera a evolução dos projetos apresentados pelos empreendedores em fóruns de investimentos. “Em alguns casos, ainda percebemos pessoas muito despreparadas, mas a maior parte já tem uma noção melhor. Acredito que muitos empreendedores poderiam buscar apoio do SEBRAE, por exemplo, para chegarem aos investidores-anjos um pouco mais redondos, facilitando o processo de análise das propostas iniciais”, avalia Gimenez. Ainda segundo ele, existe uma grande diversidade de empreendedores que levam negócios aos anjos – desde uma empresa operacional, mas ainda sem receita efetiva, e outros que sequer têm idéia de como apresentar seus modelos de negócios.

INCUBADORAS – Fonte de empreendimentos inovadores, as incubadoras brasileiras têm, cada vez mais, interesse em preparar suas incubadas para atrair investimentos-anjo. Embora não tenha registrado nenhum tipo desse tipo de investimento de participação em 2012, a incubadora catarinense MIDI Tecnológico tem novos planos para o novo ano. Segundo Joice Adinete Ramos, coordenadora técnica do MIDI, a intenção é modificar este cenário em 2013 e, para tanto, planeja desenvolver um trabalho mais próximo dos investidores e em eventos do setor. Por ora, a coordenadora cita apenas uma parceria recém-firmada com outro grupo de investidores-anjos, o Florida Angels.

O Cietec (Centro de Inovação, Empreendedorismo e Tecnologia), incubadora de São Paulo, por sua vez, ampliou a estatística de dois investimentos-anjos em 2011 para três em 2012. Estes últimos na área de TI, com valores entre R\$ 100 mil



Gimenez: diversidade também de empreendedores



Risola: meta é preparar ao menos 15 empresas para receber anjos em 2013

e R\$ 300 mil. Os resultados iniciais refletem o trabalho do novo setor de relações com investidores da incubadora, responsável por intermediar o contato com os empreendedores. Em funcionamento desde agosto, os empreendedores foram capacitados para realizar apresentações aos investidores, que poderão escolher até duas incubadas para aplicação de capital.

“Os investimentos de 2012 foram altamente positivos. No entanto, para 2013, prevemos, no mínimo, dez investimentos-anjo” projeta Sérgio Risola, diretor



Brandão: mapeando os anjos

executivo do Cietec, ao acrescentar que com a preparação dos empreendedores, a expectativa é chegar em março com, ao menos, 15 empresas prontas para receber investimento. “Até lá, eles estarão com seus pitches afinados, seus planos de negócios arrumados e media training equilibrado”, complementa.

Durante o Expociotec, encontro realizado em outubro pela Fecomercio-SP em parceria com o Cietec, foram divulgados 23 pitches. Nos 15 dias seguintes ao evento, a incubadora realizou oito reuniões seguidas com investidores-anjos. “Neste ano, tivemos uma procura de investidores, no mínimo, três vezes maior do que em 2011. Há, inclusive, investidores já aguardando nossos próximos pitches”, comemora Risola.

Para o diretor executivo do Cietec, 2013 será marcado pela necessidade de uma alteração quanto à questão do sigilo dos investimentos-anjo no País, quando o aporte for inferior a R\$ 1 milhão. “O sigilo para investimento-anjo no Brasil precisa acabar, a fim de atrair outros investidores com recursos e que querem estudar investimento”, desabafa.

STARTUPS – Uma das razões para o crescimento no número de investidores-anjos em 2012 deve-se ao aumento tam-

bém das startups, que acabam atraindo pessoas físicas com recursos ao investimento. Mais de 50% das empresas que participaram do Desafio Brasil 2012, competição de startups promovida pelo GVcepe (Centro de Estudos em Private Equity & Venture Capital da Fundação Getúlio Vargas) tinham 2012 como ano de lançamento.

“Nós estamos preparando um mapeamento sobre investimento-anjo. A coleta de dados ainda está em andamento e a faremos em parceria com a Anjos do Brasil. Percebemos, de fato, um crescimento significativo no número de investidores. Pessoas, inclusive, com recursos financeiros com interesse em conhecer e aprender sobre o conceito de investimento-anjo. Em paralelo, tem-se também um aquecimento muito grande no surgimento de startups”, compara Adalberto Brandão, COO do GVcepe e Coordenador Nacional do Desafio Brasil.

Os jovens enxergam no empreendedorismo uma oportunidade de carreira e, por isso, optam por criar seus próprios negócios. A evolução na educação empreendedora nas universidades é também outra consequência do aumento no número de startups, bem como o surgimento de mais aceleradoras. Tanto em 2011 quanto em 2012, o nascimento de aceleradoras cresceu significativamente, principalmente em cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais.

Para Brandão, as incubadoras precisarão se mobilizar e aumentar o nível de qualidade. Isto porque, segundo ele, muitos investidores começarão a buscar mais as aceleradoras, visto que seus resultados estão mais claros e os investidores ainda acreditam mais no modelo de aceleração do que no de incubação.

“As incubadoras passaram um longo período com um resultado não muito efetivo e, consequentemente, agora, será puxada a régua: elas deverão aumentar a qualidade e começarão a oferecer ainda mais soluções às suas incubadas, melhorando também a qualidade da própria incubadora. Algumas já



Lacerda: melhoria visível de projetos e startups brasileiras

estão até fazendo um discurso diferente e se auto-denominando de "incubadora", comenta ele.

A 21212 Digital Accelerator, que já acelerou 19 startups desde seu lançamento no segundo semestre de 2011, enxergou, desde então, a existência de capital disponível para investimento em empresas nascentes. A procura por startups pelos angels foi tão grande que a 21212 criou em 2012, o Angel Day, evento para as aceleradas se apresentarem apenas a investidores-anjos. "Nós conseguimos ver em 2012 projetos melhor preparados do que no ano anterior. Há claramente uma melhoria na qualidade dos projetos e dos empreendedores. Isso diminui muito o risco na visão do investidor", analisa Frederico Lacerda, um dos sócio-fundadores da aceleradora.

Em 2012, o investimento-anjo nas aceleradas pela 21212 aumentou quatro vezes na comparação com o ano anterior, indicando, segundo Lacerda, um importante desenvolvimento do ecossistema. Os investidores-anjos estão investindo mais e as startups aceleradas estão cada vez mais preparadas. A soma dos aportes angels no primeiro ciclo de aceleração da 21212, em 2011, foi de R\$ 1,1 milhão, enquanto que, no segundo ciclo, já em 2012, foi de R\$ 4 milhões.

"Nós víamos muito, no primeiro ciclo, investidores com interesse, mas os

aportes não se concretizavam. Na segunda turma, nós percebemos uma diferença grande. A mentalidade do investidor-anjo brasileiro está mudando", completa Lacerda.

Ele acredita que, em 2013, a tendência é ter empresas mais bem preparadas, assim como investidores para aportar capital nelas. "No cenário para o novo ano, teremos cada vez mais investidores preparados no Brasil, com essa mentalidade de não apenas aportar dinheiro, mas também conhecimento. O ano de 2013, para nós, representará mais oferta de investimento-anjo, negócios mais bem realizados e cada vez mais ex-empresários investindo em internet", analisa.

Na avaliação do anjo Marcos Gimenez, no entanto, apesar de o número de empreendedores se arriscando em novos negócios ter aumentado, o número de investidores-anjos não acompanhou na mesma proporção; ainda há uma carência na quantidade de angels. "Eu tenho três anos de experiência como anjo. A cada ano, segundo nossa percepção, aumenta-se o número de empreendedores que têm buscado esse tipo de aporte. Acredito que, em 2013, continuará crescendo esse tipo de demanda. Porém, uma coisa que falta no mercado brasileiro é que se preencha a lacuna entre investidor-anjo e os ventures capitals. Existe um grande gap no Brasil que os empreende-

dores enfrentam: de um lado estão os investidores que buscam negócios de investimento baixo, do outro os que olham para operações que já faturam e que hoje tenham valuation alto (normalmente acima de R\$ 15 milhões a R\$ 20 Milhões)", Gimenez também avalia.

Para o COO do GVcepe, Adalberto Brandão, ainda há muito a se fazer em relação à cultura do investimento-anjo no Brasil. Para ele, 2013 também será um ano bastante emblemático: boas aceleradoras vão se consolidar e algumas empresas de early stage vão despontar e mostrar que, de fato, podem apresentar bons resultados, tornando-se novos ícones como startups e empresas nascentes. O Brasil também atrairá cada vez mais a atenção do mercado internacional de venture capital e investidores-anjos, que já começaram a investir no País. Entre eles, estão angels do Vale do Silício que, inclusive, já co-investem com investidores-anjos locais ou VCs locais. Para eles, tais relacionamentos proporcionam aprendizado e maior entendimento do mercado brasileiro, incluindo aspectos legais e tributários e os processos burocráticos para se investir.

"Na verdade, veremos toda a cadeia produtiva e todo o ecossistema crescendo junto. Escritórios de contabilidade com atenção a startups e com programas diferenciados para elas e escritórios de advocacia oferecendo serviços mais dedicados e especializados nos aspectos legais para empreendedorismo", conjectura Brandão.

Para o novo ano, Cassio Spina espera que o setor de investimento-anjo no Brasil tenha um desenvolvimento um pouco superior a 2012: de 15% a 20%, no mínimo, em relação à quantidade de investidores e de 10% a 15% no volume de investimentos. No entanto, o investidor e fundador da Anjos do Brasil também acredita que há desafios a serem superados: "Um deles é a falta de conhecimento sobre investimento-anjo. Outro desafio são as barreiras no aspecto regulatório, em termo de proteção para os investidores e também de estímulo a eles".