

Pouco conhecidos no
Brasil, investidores-anjo
movimentam
US 50 bilhões por ano
nos Estados Unidos

Dinheiro que vem do céu



Fábio Torres

Até pouco tempo desconhecido no Brasil, o conceito de investimentos-anjo vem conquistando espaço nos negócios realizados abaixo do Equador. Geralmente, está relacionado a profissionais com ampla experiência de mercado ou indivíduos mais jovens que se capitalizaram após os primeiros investimentos. Atuando sozinhos ou unidos a outros “anjos” nas chamadas associações ou redes de anjo, buscam participação em projetos com alto potencial de valorização e retorno, mas que também apresentam alguns riscos. Nos Estados Unidos, este tipo de investimento é muito comum e representa a principal fonte de financiamento de empresas emergentes: anualmente, cerca de US\$ 50 bilhões são destinados a elas naquele país.

A gigante Google, por exemplo, teve sua gênese condicionada à bênção de alguns anjos. Hoje, em apenas um único trimestre, o portal de buscas na internet fatura US\$ 5,4 bilhões, tem valor de mercado que já tangencia a casa de US\$ 125 milhões, e é responsável por quase 70% das pesquisas online realizadas pelos norte-americanos.

Este cenário só foi possível graças ao botão *start* do capital de investidores que acreditaram na idéia de dois jovens estudantes da Universidade de Stanford.

Comparado ao número de organizações existentes nos Estados Unidos – cerca de 200 – o Brasil ainda percorrerá um longo caminho até disseminar uma espécie de “cultura” anjo entre possíveis investidores. Mas o processo de mudança de paradigma já começou. Estima-se que aqui existam mais de 200 mil anjos em potencial, com capacidade para aportar anualmente cerca de R\$ 3 bilhões em empreendimentos brasileiros nascentes.

“O Brasil necessita se espelhar no bem-sucedido modelo americano de capital anjo”, afirma a representante da área de venture capital da América Latina do Fundo Multilateral de Investimentos do BID (Fumin), Susana García-Robles. A FINEP já mapeou seis redes espalhadas pelo País (Gávea Angels, São Paulo Angels, Floripa Angels, Bahia Angels, Alterosa Angels e Range Recife Angels).

As vantagens da atuação em grupo residem na diver-

sificação do portfólio de investimentos, diluição de riscos e também na troca de experiências entre os componentes. “Pretendemos lançar um edital para apoio destas redes de anjos brasileiras. Nossa idéia é a manutenção das associações hoje existentes, fomentar a construção de novas e fazer com que os gestores elaborem um modelo de sustentabilidade”, diz Renato Marques, chefe do Departamento de Novos Negócios da FINEP. Ele conta que no último Seed Fórum FINEP, ocorrido em Belo Horizonte no início de agosto, alguns pequenos empresários puderam apresentar idéias e planos de negócios para uma platéia também formada por anjos.

Criada em 2002, a Gávea Angels é a primeira entre as organizações brasileiras formada pelos chamados *angel investors*. Ao todo, 15 capitalistas residentes no Rio de Janeiro compõem o grupo investidor, com idade média de 51 anos. 27% dos associados possuem menos de 30 anos, e 63% estão na faixa etária acima de 48 anos. São candidatas a investimentos, que não podem ultrapassar a barreira de R\$ 1 milhão, pequenas empresas inovadoras sediadas até 200 quilômetros da capital fluminense.

“Quem quiser apenas dinheiro, melhor procurar um banco. Como dividimos lucros e perdas ao associarmos o

nosso capital, a principal contribuição do grupo é a experiência que podemos trazer para o posicionamento estratégico e de negócio destas empresas”, diz o ex-presidente da Petrobras Ernesto Weber, presidente do conselho diretor da Gávea Angels. Weber salienta que sobreviver ao funil para a obtenção de investimento não é tarefa das mais simples. Os números comprovam esta afirmação: dos 197 empreendimentos que consultaram a Gávea, apenas três deles conseguiram aporte financeiro após os oito fóruns já realizados pelos investidores associados.

“Nossos investidores não buscam maioria acionária”, diz Weber

São eles a Publit, editora virtual que utiliza o conceito de impressão por demanda, a Bizvox, conhecida por seu trabalho com tecnologias como Integração do Telefone com Computador (CTI - Computer Telephony Integration) e reconhecimento de voz, e a Brazil Pass, empresa especializada em turismo receptivo internacional, que desenvolveu uma espécie de “cartão de fidelidade” com descontos para turistas e freqüentadores de um shopping



Ernesto Weber, do Gávea Angels, diz que poucas empresas sobrevivem ao funil para a obtenção de investimento

center carioca. A Inside Wireless, dona de um software para telefone celular, também chegou a ser cortejada por investidores, mas as negociações não foram para frente.

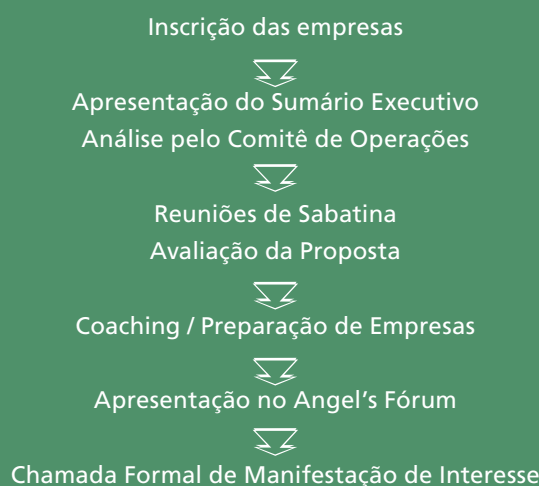
Três dos Angel's Fóruns realizados pela Gávea, última etapa antes da primeira chamada formal de manifestação de interesse por parte do grupo de investimento, foram custeados através de financiamentos não-reembolsáveis da FINEP. Ernesto Weber conta que a participação temporária desejada pelos associados varia entre 35% (mínima) e 50% (máxima) das ações. "Nossos investidores não buscam maioria acionária", explica ele. No que se refere ao tempo de retorno do investimento (período de payback), o prazo médio máximo de espera é de seis anos.

Na maioria das vezes, os anjos investem em empresas no início das operações, que ainda não apresentam receita de vendas nem capital de giro, e o fluxo de caixa é negativo em razão dos gastos com o setor de Pesquisa & Desenvolvimento. A lógica de funcionamento das redes direciona o foco para o preparo do empreendedor em diversos aspectos de suas propostas, de forma a torná-lo apto a receber os recursos. Mas para atrair o disputado "empurrãozinho" de um primeiro aporte financeiro desta natureza, a empresa já deve apresentar um planejamento financeiro viável, sustentável, e que caminhe em plena sintonia com o seu plano de crescimento.

Os investidores também não dispensam projeções reais sobre custos, margens de lucro, taxas de crescimento e retorno, e concentram atenções em investimentos locais, pois desejam acompanhar a aplicação do capital

empregado atentamente. Além disso, o conceito de inovação é essencial em qualquer plano de negócio, já que ele está na base das relações financeiras baseadas no risco. "É bem difícil que invistamos no setor de gastronomia, por exemplo, já que buscamos produtos ou serviços com características inovadoras. Projetos de TI (Tecnologia da Informação) e de biotecnologia são os que mais despertam a nossa atenção", finaliza Weber. ■

Funil do Gávea Angels para selecionar empresas:



Características do empreendedor apto a obter financiamento de um investidor-anjo:

- Conhecimento de seu negócio;
- Foco em inovação;
- Capacidade de receber orientação;
- Disposição para compartilhar a gestão da empresa com o anjo;
- Capacidade de construção de uma equipe confiável nas áreas técnica, administrativa, financeira e comercial;
- Conhecimento dos conceitos de Venture Capital;
- Foco e capacidade de realização;
- Comprometimento com o crescimento do negócio;
- Transparência e integridade;
- Flexibilidade para mudar o plano de negócios ao longo do tempo, caso seja necessário.