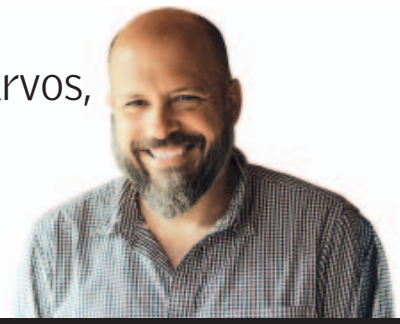


Valor

EU &

INCLUI
LEGISLAÇÃO
& TRIBUTOS

Para Otávio Zarvos, da incorporadora IdealZarvos, transformação da Vila Madalena tem sido lenta D4



Anjos do capital

A despeito da crise, número de pessoas físicas que investem em 'startups' e volume aplicado mantêm crescimento. Para 2015, estimativa é de aporte de R\$ 1,4 bi. Por **Sérgio Tauhata**, de São Paulo

Quando montou sua primeira "startup" em 2007 junto com dois sócios, o engenheiro mecânico Wladomiro Nunes Teixeira Junior tinha acabado de completar 60 anos e contava com uma bagagem de décadas na área de fusões e aquisições, primeiro como executivo de bancos de investimento e depois à frente de sua própria consultoria. O escritório aberto em 1993 era uma extensão natural do seu trabalho nas instituições financeiras, dentro, portanto, de sua zona de conforto profissional. Assim, Teixeira Junior considera a experiência que resultou na criação da Vivere, uma terceirizadora de operações de crédito imobiliário, como sua estreia no universo das startups, ou seja, de empresas nascentes com alto potencial de crescimento.

Naquela época, lembra ele, "ninguém falava em startups, a gente nem sabia direito o que o termo em inglês significava". Há oito anos, em um momento de crédito farto e em meio a uma onda de aberturas de capital de incorporadoras na bolsa, a Vivere seguiu a cartilha das startups bem-sucedidas: floresceu rapidamente e atraiu a atenção de investidores institucionais. "Em 2012, o BTG Pactual entrou como sócio minoritário e, no ano seguinte, a Accenture comprou a empresa", conta Teixeira Junior.

A entrada do grupo internacional significou a saída do engenheiro da Vivere, ao vender toda a sua participação no negócio. A febre do empreendedorismo, no entanto, já havia se tornado parte de sua vida. O desafio do sucesso como empreendedor e a satisfação pessoal de montar um negócio bem-sucedido tornaram-se poderosas motivações para o empresário. Porém, em lugar de abrir uma nova startup, o engenheiro percebeu que poderia compartilhar sua grande bagagem como empresário, consultor e executivo de bancos de investimento.

"Um diretor financeiro do BTG, que a casa tinha colocado na Vivere, me falou sobre aceleradoras e como profissionais mais experientes têm ajudado a desenvolver negócios nascentes", lembra. A conversa foi a deixa para Teixeira Junior se tornar um investidor-anjo, ou seja, uma pessoa física que tira dinheiro do próprio bolso para aplicar em startups, assume participações minoritárias e coloca a experiência profissional para ajudar o desenvolvimento da empresa apoiada.

Os anjos aportam o chamado "smart money", que não se limita aos recursos financeiros, mas agrega expertise de negócios, rede de contatos e orientação ao pacote de apoio. Apesar da existência de casos de investimentos do gênero desde os anos 90, o desenvolvimento desse ecossistema de capital de risco focado nas empresas em estágios iniciais é muito recente. O primeiro grupo organizado de anjos, o Gávea Angels, foi criado em 2001, período

no qual o número de pessoas físicas que investiam recursos próprios em negócios nascentes poderia ser contado nos dedos.

Em dez anos, o segmento experimentou expansão acelerada. Uma pesquisa da associação de fomento Anjos do Brasil contabilizava, em julho de 2014, um total de 7 mil anjos no país, um crescimento de 9% em relação ao verificado um ano antes. Entre o segundo semestre de 2013 e o primeiro de 2014, esse grupo aportou um total de R\$ 688 milhões em startups. O montante representa um crescimento de 11% em relação ao mesmo intervalo de 2012/2013. Desde o primeiro levantamento, realizado em 2010/2011, o valor investido registrou expansão de 53% e o número de anjos subiu 32%.

Neste ano, o investimento médio por pessoa estimado alcança R\$ 170 mil, o que aponta para um aporte potencial de R\$ 1,4 bilhão em 2015. Se a cifra for alcançada vai representar um salto de mais de 100% em relação ao acumulado no período entre 2013/2014.

Outro levantamento, realizado no primeiro trimestre de 2015 pela Anjos do Brasil e pelo Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios (CENN) da Fundação Getúlio Vargas (FGV), mostra que 53,6% dos anjos entrevistados pretendem manter ou aumentar o investimento até 2016 mesmo diante do cenário de crise. A carteira média dos participantes alcançou 3,4 empresas investidas.

O levantamento ainda traçou um perfil socioeconômico dos anjos no país. De acordo com a pesquisa, o nível de escolaridade é alto: 41% dos entrevistados têm pós-graduação, enquanto 19,7% são graduados no ensino superior. Em termos de atuação profissional, a maior parte, 48,2%, declara-se empreendedora, enquanto 23,2% são executivos. Outros 14,3% são profissionais liberais, como médicos, advogados e contadores.

Embora o lucro com a operação seja uma motivação lógica, nem sempre é o principal incentivo para investidores do gênero. "Eu vejo nesse mundo de startups um Brasil diferente, um Brasil visionário e otimista que olha para frente. Você sente uma punção que quer que as coisas deem certo. Isso é uma razão muito forte para mim", afirma Teixeira Junior.

"Participar da criação de valor, filosoficamente para mim, é o que eu gosto. O Brasil precisa desesperadamente de capital de risco para criação de valor", afirma o investidor-anjo Leonardo Teixeira, 37 anos. Engenheiro de produção formado pela Escola Politécnica da USP, fez carreira no mercado financeiro em bancos de investimento no Brasil e no exterior.

Após mais de uma década lidando com operações de tesouraria, o ex-executivo decidiu tirar um período para reavaliar os rumos profissionais em 2013. "Quando resolvi tirar o sabático

estava cansado do que vinha fazendo nos últimos 11 anos, mas não sabia onde essa mudança ia me levar." Talvez não tenha planejado, mas a atração pelo empreendedorismo levou-o naturalmente ao investimento-anjo. "Sempre tive interesse por inovação e por empresas", afirma.

O ano de 2013 une Wladomiro Teixeira Junior e Leonardo: ambos estrearam como anjos. O primeiro aportou recursos na Stok, startup que faz gestão de estoque para grandes empresas, enquanto o segundo investiu em um projeto na área de educação, que Leonardo prefere não citar o nome. Os dois também partilham uma aposta: o investimento na Netshow.me, uma plataforma de transmissões ao vivo, que permite aos usuários ganhar dinheiro com shows, palestras e outros eventos.

Dois anos depois do primeiro apoio, Teixeira Junior contabiliza quatro empresas em sua carteira, com planos de aumentar o portfólio para sete startups. "Quando você entra numa empresa tão nova, a chance de perder tudo é muito grande. Por isso, acho um portfólio de até sete empresas o ideal para mim", afirma o investidor, que aportou um total de R\$ 700 mil no grupo atual. Segundo ele, o horizonte esperado de saída, ou seja, a venda da participação e realização do lucro, situa-se entre cinco e seis anos, com projeção de ganho de oito a dez vezes o valor investido.

Já Leonardo Teixeira ajuda sete empresas e pretende alocar recursos em mais três até o fim do ano. "E em 2016 também pretendo fazer mais investimentos", diz, sem revelar quanto já tem alocado. Em relação à saída e ao retorno, o engenheiro afirma não manter um planejamento. "Sendo bem honesto não tenho expectativas muito definidas sobre o prazo de saída. Qualquer coisa em torno de cinco anos está fora da média. A expectativa é de até dez anos", afirma.

Desde o primeiro levantamento, em 2010/2011, valor investido por pessoas físicas em 'startups' cresceu 53%

Criar uma startup também foi o caminho até o capital de risco para o consultor Fernando Kuzuhara, de 34 anos. Entre 2005 e 2008, recém-saído do curso de administração da FGV, Kuzuhara, ao lado de um sócio, manteve a Vídeo Hunter, "uma versão brasileira do Netflix" — em uma época anterior à do sistema de streaming, quando a companhia americana era sinônimo de assinatura mensal e locação de DVDs pela internet. "Esse modelo funcionou durante três anos, mas depois decidimos vender os ativos da empresa para os concorrentes", conta Kuzuhara.

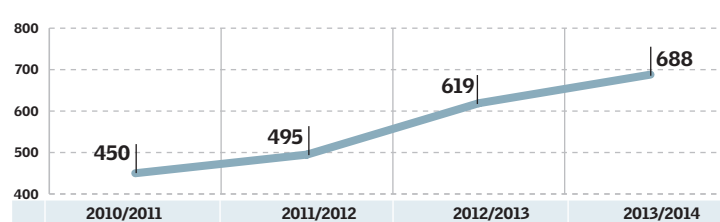


Wladomiro Nunes Teixeira tem quatro empresas em carteira, o correspondente a um aporte de R\$ 700 mil

Segmento em evolução

Raio X do investimento em "startups"

Valor investido cresce dois dígitos por ano - R\$ milhões



Número de investidores sobre	
2010/2011	5,3 mil
2011/2012	6,3 mil
2012/2013	6,4 mil
2013/2014	7 mil

Anjos de perfil

Quem são esses investidores

Idade média	44,3 anos	Idade média no primeiro investimento	38,4 anos	Número médio de empresas investidas	3,4
-------------	-----------	--------------------------------------	-----------	-------------------------------------	-----

Escolaridade	Profissão
Pós-doutorado	Profissional liberal
Pós-graduação lato sensu	Professor
Mestrado	Executivo
Graduação	Empreendedor
Doutorado	Outros

Fonte: Anjos do Brasil e FGV

A paixão pelo empreendedorismo que o administrador carrega desde a faculdade, amplificada pela experiência com a weblocadora, levou-o a criar, em 2013, a F2 Investimentos, uma estrutura que conta com profissionais de formação variada dedicados a apoiar empresas nascentes não apenas financeiramente, como também nas áreas de gestão, relacionamento e captação de novos recursos, para se dedicar integralmente ao universo do investimento-anjo. O modelo vem do período no qual, segundo ele, trabalhou em um family office justamente em um braço da gestora voltado para participações em negócios iniciantes com alto potencial de crescimento.

"No meu caso, o investimento nas startups é feito por meio da F2, mas é basicamente o mesmo que um investidor-anjo faz: o tíquete, o perfil e o timing são os mesmos. A diferença é que, enquanto o anjo tradicional tem essa atividade como algo secundário, nós fazemos isso em tem-

po integral", afirma Kuzuhara. De acordo com o administrador, a F2 conta hoje com um portfólio de 19 empresas investidas, com valores médios entre R\$ 30 mil e R\$ 150 mil por startup. Desse total, seis são brasileiras e 13, estrangeiras.

De acordo com Kuzuhara, a opção por empresas de fora surge da percepção que no Brasil ainda existem poucos empreendedores com visão global. "A maioria das startups estrangeiras em que investimos é de empreendedores na América Latina, mas que operam no mundo todo", conta.

O investidor-anjo goiano Cidnaldo Boschini Filho, de 35 anos, faz coro com Kuzuhara. "Ainda faltam boas empresas, bons empreendedores e negócios disruptivos para investir aqui no Brasil. Falta a ambição de querer ser global", afirma. Nas contas de Boschini, de cada 100 projetos analisados, apenas um recebe apoio.

Formado em economia, Boschini é sócio de uma consultoria especializada na reestruturação

de companhias em recuperação judicial. "Como eu tenho essa experiência próxima de atuar em empresas em dificuldades, tenho uma visão muito crítica sobre os negócios e vi que podia ajudar muito o empreendedor", diz. Sua carteira atual conta com oito startups, cujo investimento foi feito diretamente. Mas, como sócio de uma aceleradora, a Acelera Partners, investe indiretamente em um portfólio de quase 50 empresas.

Aos investidores iniciantes, os anjos mais experientes ressaltam os riscos da atividade. "Quem quer se tornar um anjo tem de ter uma reserva de capital com a qual não conte, porque você pode perder integralmente seu dinheiro", afirma Leonardo Teixeira. Para o engenheiro, em metade dos aportes a perda é certa e o eventual sucesso pode acontecer em apenas 20% dos casos. Por isso, nas estimativas do investidor, o interessado deveria considerar um teto entre 5% e 10% do patrimônio para apostar nas startups.

Kuzuhara reforça o alerta: "o investimento-anjo é o de maior risco possível, mas com a maior perspectiva de retorno, ou seja, está no topo da pirâmide dos investimentos mais arriscados". Segundo o administrador, a F2 trabalha com uma taxa de sucesso de 10% a 25%. "Nossa projeção é que uma a cada quatro investidas tem de dar certo e pagar pelas outras."

O anjo Wladomiro Teixeira Junior acrescenta que o chamado desinvestimento ou a saída com lucro de uma startup é um processo difícil e imprevisível, uma vez que os pequenos negócios não têm acesso facilitado ao mercado de capitais. "Nas empresas em que eu estou investindo não tenho a menor ideia de quando vou sair. Não dá para saber quem seria o potencial comprador [quando o negócio evoluir]", explica. Hoje, como investidor, Teixeira Junior avalia sua estreia no universo das startups há oito anos como uma exceção e não regra. "O sucesso de uma startup é algo mais humano e menos de números."