

# Capital de risco e tecnologia:

*Agências de fomento propõem a união de fundos de investimento com empresas de base tecnológica para capitalizá-las e favorecer a criação de produtos inovadores*

CLAUDIA IZIQUE E MARCOS DE OLIVEIRA

**D**epois de impulsionar negócios na Internet, o capital de risco está de olho em novos mercados. E começa a ajustar seu foco para as pequenas e médias empresas emergentes de base tecnológica, com capacidade de desenvolver produtos e processos inovadores e com grande potencial de crescimento no mercado. Conhecido em todo o mundo como *venture capital*, o capital de risco foi fundamental para o desenvolvimento de empresas como Microsoft, Compaq, Sun e Federal Express, apenas para citar alguns exemplos bem-sucedidos. No Brasil, o capital de risco des-

ponta como uma possível alternativa para pequenas empresas de tecnologia, cujo desenvolvimento pode ser comprometido pelo custo do dinheiro no mercado nacional ou mesmo pela dificuldade de obtenção de recursos financeiros no setor bancário, dadas as exigências de garantias como imóveis e avais, entre outras, que, na maior parte das vezes, essas empresas não têm como atender.

O capital de risco pode viabilizar o desenvolvimento de novos produtos de forma a que eles se traduzam, efetivamente, em resultados comerciais. A garantia do investimento, neste caso, é a boa idéia ou o bom projeto, e um sólido plano de negócios. O inves-

tidor ou fundos de investimentos participam do empreendimento por meio de aquisições de ações ou da compra de parte da empresa emergente. Essa participação geralmente chega a 40% do capital total, o que permite ao capitalista opinar e participar formalmente, por exemplo, do conselho diretivo da empresa. O capital de risco é, a rigor, um financiamento de longo prazo, de dois a dez anos, geralmente recuperado após o desenvolvimento da empresa, por meio de oferta de ações no mercado ou da venda total ou parcial do empreendimento.

Essa modalidade de investimento pode ser uma opção para impulsionar, por exemplo, os negócios das 129 empresas cujas pesquisas de inovação tecnológica hoje recebem apoio da FAPESP por meio do Programa de Inovação Tecnológica em Pequenas Empresas (PIPE), e que precisam levar ao mercado os novos produtos ou serviços que estão desenvolvendo. "Uma das tarefas da FAPESP é captar oportunidades para que as em-

# um casamento de interesses

presas apoiadas pelo PIPE tenham acesso a recursos financeiros para investir”, diz Carlos Henrique de Brito Cruz, presidente da Fundação.

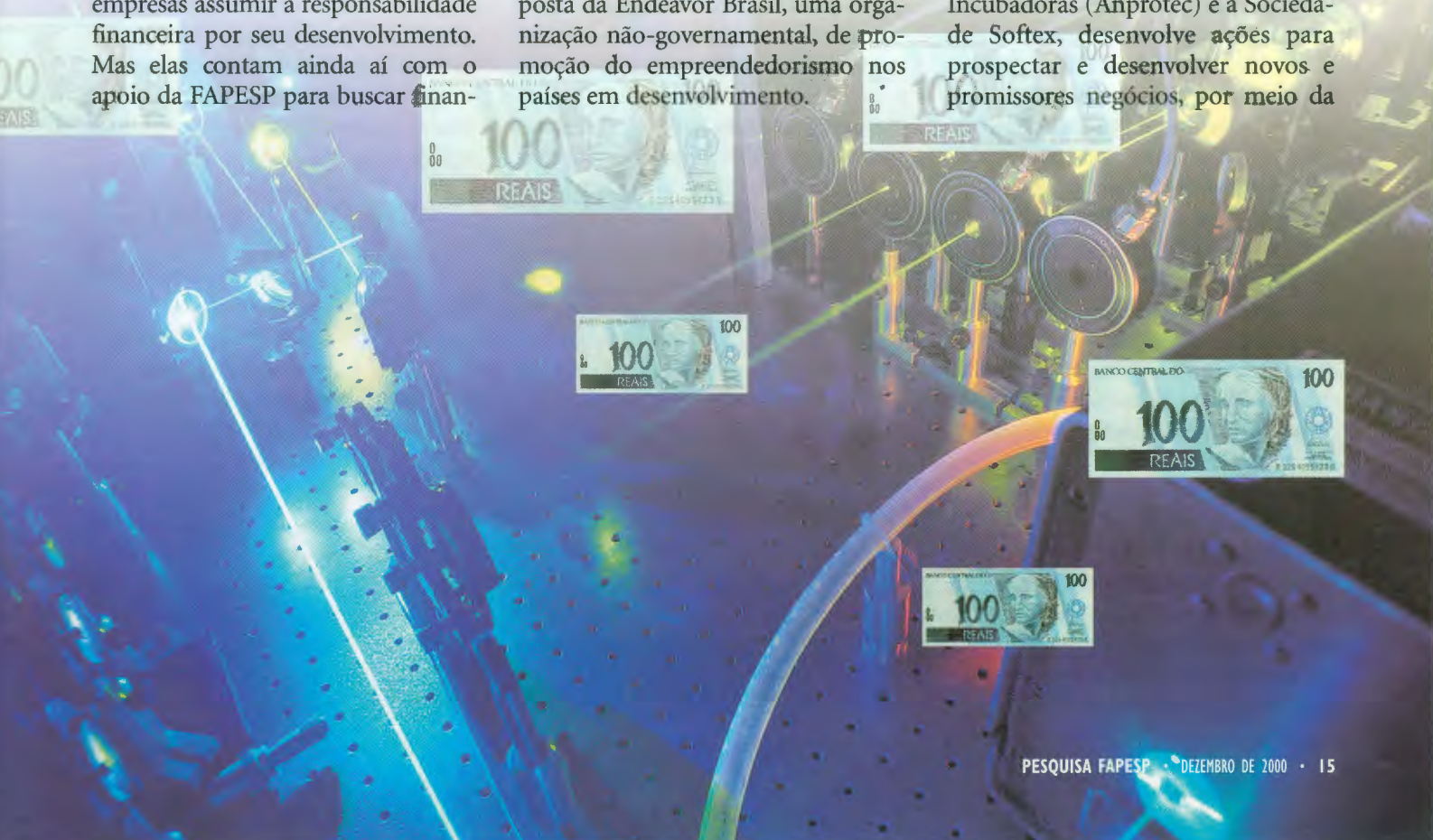
O PIPE, como já foi insistentemente divulgado, destina-se a estimular pesquisas de inovação tecnológica em pequenas empresas paulistas com até 100 empregados, e desdobra-se em duas fases. Na primeira, com duração de seis meses, as empresas recebem até R\$ 75 mil da FAPESP para desenvolver estudos de viabilidade técnica e comercial do projeto. Na segunda fase, se tiverem apresentado bons resultados na etapa anterior, os projetos recebem recursos adicionais de até R\$ 300 mil para a execução da pesquisa proposta num prazo máximo de dois anos. A Fundação não concede recursos para a terceira fase, de implementação comercial do projeto, quando cabe às empresas assumir a responsabilidade financeira por seu desenvolvimento. Mas elas contam ainda aí com o apoio da FAPESP para buscar finan-

ciamentos de outras fontes, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP, órgão ligado ao Ministério da Ciência e Tecnologia), que atuam diretamente ligadas ao mercado, apoiando a produção.

**D**entro de sua política de apoio à inovação tecnológica em pequenas empresas foi que a FAPESP promoveu na manhã de 29 de novembro, em seu auditório, com a colaboração da Finep e da Endeavor Brasil, o seminário “Inovação Tecnológica e Capital de Risco”. Nas palestras e debates que fizeram parte do evento, os pesquisadores e empresários que participam do PIPE tomaram conhecimento do Projeto Inovar, da Finep, e da proposta da Endeavor Brasil, uma organização não-governamental, de promoção do empreendedorismo nos países em desenvolvimento.

**Venture Capital** - O Projeto Inovar é uma das mais novas iniciativas da Finep dentro de sua política de indução do desenvolvimento tecnológico do país. Em parceria com outras agências de fomento, o propósito do Inovar é criar um ambiente institucional que estimule o crescimento da participação do capital de risco nos projetos de inovação tecnológica no Brasil. Sua estratégia passa pela criação de uma estrutura institucional abrangente, capaz de unir os agentes do mercado de capital de risco que ainda se encontram um tanto dispersos na economia nacional.

O projeto investe na criação de espaços físicos e virtuais – como os Venture Fóruns e o Portal Capital de Risco Brasil – para os quais possam convergir empresas e investidores. Ao mesmo tempo, a Finep, em cooperação com a Associação Nacional de Incubadoras (Anprotec) e a Sociedade Softex, desenvolve ações para prospectar e desenvolver novos e promissores negócios, por meio da



Rede Inovar. Também faz parte da agenda do projeto a implementação de programas de qualificação de profissionais especializados na avaliação de empresas emergentes de base tecnológica, em parceria com instituições de ensino e com a participação de especialistas na área de capital de risco.

O projeto inclui a criação de uma estrutura de apoio que também permita aos empreendedores elaborar planos de negócios nos moldes exigidos pelo mercado. “Mesmo que seja só um projeto de pesquisa, ele tem que estar organizado como uma empresa, de tal forma a atrair interesses de agentes privados”, diz Jorge de Paula da Costa Ávilla, diretor da Finep. “Se os empreendedores conseguirem estruturar as informações de maneira compreensível, os investidores poderão participar do projeto antes mesmo do produto, apostando na idéia”, prevê.

A idéia do Inovar, ele explica, surgiu da constatação de que existe no país, de um lado, um bom nível de pesquisa de desenvolvimento tecnológico, tanto nas instituições de pesquisa como nas pequenas empresas e, de outro, algo entre US\$ 1 bilhão e US\$ 2 bilhões disponíveis no mercado que poderiam se transformar em capital de risco. “O gargalo não está na oferta de empreendedores, nem de dinheiro”, sublinha Ávilla.

O Inovar quer reunir, inicialmente, US\$ 400 milhões para investimentos em empresas emergentes. Sua estratégia será estimular a constituição de fundos, e para isso o projeto aplicará diretamente R\$ 100 milhões, aporte inicial resultante de parceria entre a Finep, o Sebrae, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o



EDUARDO CESAR

Seminário Inovação Tecnológica e Capital de Risco reúne pesquisadores e empresários

Fundo de Pensão da Petrobras (Petros). A partir daí, a intenção é atrair novos investidores, de forma a multiplicar por quatro o capital inicial. Além da captação entre investidores nacionais, há a intenção de se fazer um *road show* com fundos brasileiros, para captar recursos no exterior.

A essa altura, dos R\$ 100 milhões a serem bancados diretamente pelo Inovar, R\$ 30 milhões já foram disponibilizados para o Fundo Brasil Venture de apoio a pequenas empresas de base tecnológica.

**Atraindo capital** - Para se candidatar aos recursos dos fundos de investi-

mentos capitalizados pelo Inovar, as empresas devem se cadastrar no Portal Capital de Risco Brasil ([www.venturecapital.com.br](http://www.venturecapital.com.br)). Os projetos são avaliados pelos comitês de investimentos de cada fundo. As empresas selecionadas serão orientadas para a elaboração de um plano de negócios e os seus projetos serão apresentados aos investidores interessados. Os 15 melhores planos cadastrados são convidados a participar dos Venture Fóruns, organizados pelo Inovar, que reúnem empreendedores em busca de recursos e investidores à cata de boas oportunidades de investimentos. O

valor da inscrição é de R\$ 1 mil, com direito a um verdadeiro “banho de loja” antes da apresentação do projeto aos investidores, que inclui treinamento formal, consultoria individual e até um ensaio geral da apresentação de 12 minutos, nas vésperas do encontro.

Para o primeiro Venture Fórum, realizado no Rio de Janeiro, foram selecionados 14 projetos entre 300 ins-

Caminho das pedras	
No processo de avaliação, o empreendedor deve responder as seguintes perguntas ao agente investidor:	
<b>Qual o mercado?</b>	Fazer uma análise do tamanho e das perspectivas no segmento que se quer atingir.
<b>Quais as receitas?</b>	Explicar como serão as vendas, as fontes de receita do produto e a taxa de crescimento da empresa.
<b>Quais as margens?</b>	Elaborar as porcentagens sobre o faturamento e dar a perspectiva do tempo para se obter lucro.
<b>Qual a equipe?</b>	Mostrar os currículos com as qualidades de cada pessoa que vai se integrar ao projeto.
<b>Quais os riscos?</b>	Analisar os concorrentes, as novas tecnologias e os aspectos legais.

critos. Uma empresa de biotecnologia e uma de software já fecharam pré-acordos para captação de recursos, o que exige que elas não sejam identificadas. O segundo Venture Fórum ocorreu nos dias 14 e 15 de dezembro, em Porto Alegre. Foram inicialmente pré-selecionadas 30 empresas, entre 400 concorrentes, sendo que 12 empresas foram classificadas para serem apresentadas aos investidores. O próximo encontro será em São Paulo, em abril de 2001, em data a ser agendada. A meta é pré-selecionar 40 empresas emergentes, para eleger as 20 finalistas. A inscrições, através do portal, encerraram-se em 4 de fevereiro de 2001 e a seleção será feita nos dias 12 e 13 de fevereiro.

**A**lém do Inovar, as empresas de tecnologia podem se aproximar de investidores de risco com a intermediação da Endeavor, uma ONG norte-americana, criada por um grupo de ex-alunos da Universidade de Harvard. Essa organização já opera no Chile e na Argentina, onde já alavancou US\$ 800 milhões para projetos de 65 empreendedores e 39 empresas, entre elas, a Patagom.com, um site que oferece serviços financeiros *on-line*, recente-



Ávila, da Finep: aposta em novas idéias



Marília, da Endeavor: foco no empreendedorismo

mente vendido para o Banco Santander. A Endeavor está no Brasil desde junho deste ano.

A organização é constituída por um conselho e assessorada por *venture corps*, um grupo de executivos com larga experiência no mercado, que tem o papel de orientar os empreendedores para negociar com o mercado. “Nos Estados Unidos, desde 1980, 50% de toda a inovação tecnológica teve origem nas pequenas empresas”, diz Marília Rocca, diretora-geral da Endeavor.

O foco de atenção dessa organização é a inovação e o empreendedor, não a empresa. O objetivo é incentivar o capital de risco, pela interação investidor-empendedor. As propostas são encaminhadas à entidade por meio do site ([www.endeavor.org.br](http://www.endeavor.org.br)) para serem avaliadas pelo conselho com assessoria dos *ventures corps*. Além de critérios técnicos e metodológicos, na seleção de projetos também são observados o perfil do proponente e o potencial de crescimento do projeto.

Os empreendedores selecionados recebem orientação de profissionais com Master Business Administration (MBA),

formados em universidades brasileiras e norte-americanas. Contam, ainda, com o apoio de assessores de alto nível para a definição de aspectos jurídicos e de registro de patente ou para a análise do mercado, entre outros aspectos que darão consistência ao projeto.

Na primeira seleção realizada no Brasil, inscreveram-se 350 candidatos. Ao final, apenas quatro foram considerados qualificados para receber a assistência da Endeavor. De certa maneira, diz Marília Rocca, “o fato de terem sobrado apenas quatro empresas refletiu o clima de euforia em torno

#### Glossário

- **Capital de Risco (Venture Capital)** - É toda modalidade de investimento praticado por empresas, pessoas ou fundos de investimento (instituições bancárias ou não) no financiamento de empresas em formação ou recentemente iniciadas, de base tecnológica, que tenham boas perspectivas de desenvolvimento. O risco é o de investir em algo novo, muitas vezes ainda não testado no mercado, mas que, dando certo, os donos do dinheiro vão faturar muitas vezes, mais do que uma aplicação comum oferecida pelo mercado financeiro. O aporte de capital se dá com a aquisição de ações ou compra de parte da empresa, normalmente abaixo dos 40%, que propicia ao provedor do capital de risco a participação nos destinos da empresa, normalmente instalado formalmente no conselho diretivo. Em alguns casos esse tipo de acompanhamento não existe. O *venture capital* é sempre um financiamento de longo prazo, de dois a dez anos, geralmente recuperado após o desenvolvimento da empresa, quando é feita a venda total ou parcial do empreendimento, com a oferta de ações ao mercado aberto.

- **Angel Investors (Investidores Anjos)** - Pessoas físicas que têm dinheiro em caixa, muitas vezes oriundo de outros empreendimentos de sucesso, para investimento em empresas nascentes de conteúdo tecnológico. Estão em busca de investimentos a longo prazo que possam render mais que o mercado financeiro propicia. Além de adquirir participação na empresa, não necessariamente em ações, mas como sócios minoritários, eles podem participar como bons conselheiros na empresa, porque, normalmente, possuem experiência na gestão de negócios. Após o círculo de amigos e da família, eles são os mais disponíveis a fazer aportes financeiros (menores que as empresas e fundos de investimento) em uma empresa nascente.

- **Plano de Negócio** - Apresentação do projeto da empresa de forma ampla e detalhada. Neste plano devem constar os objetivos do empreendimento, a forma de produção e gerenciamento, planos de marketing e venda dos produtos. Além disso deve ter uma análise das perspectivas e da situação do mercado específico com dados sobre a futura rentabilidade da empresa.

da Internet, que provocou vários tipos de engano na cabeça das pessoas. Havia muitas idéias, mas não projetos de empresas”.

**Experiência de gestão** - A primeira empresa a obter financiamento por intermediação da ONG foi a catariense Nano Endoluminal, que produz próteses para tratamento de aneurisma. Essa empresa, aliás, ganhou o Prêmio Finep de Inovação Tecnológica 2000. Outras três propostas estão sendo negociadas: a da Solvo Automatos, do Rio de Janeiro, uma empresa de telemetria a distância, a da Rede Omega, de Curitiba, que desenvolve soluções de *wireless* (telecomunicações sem fio), e a da MultiDelivery, de São Paulo, de logística de distribuição de alimentos. Para dar toda a assistência até o aporte financeiro, a Endeavor fica com 2% na participação societária da empresa. Dentre os projetos recusados, alguns poderão ser reapresentados, como por exemplo os paulistas e-Fotos, que faz revelação digital pela Internet, e o SOS Stress, para tratamento do estresse utilizando recursos multimídia.

Um dos parceiros da Endeavor no apoio a empreendedores é o GP Investimentos, que administra dois fundos com um total de US\$ 1,3 bilhão, e tem participação em empresas como a Telemar e Globo Cabo. Há cerca de um ano e meio, o GP passou a investir em tecnologias na Internet e apoiou a decolagem de empresas como a Patagom.com. Agora, está diversificando sua carteira de investimentos. Essa, aliás, é uma tendência do mercado confirmada por Carlos Steffen, sócio da Steffen & Pozzi, uma empresa de consultoria com sede em Porto Alegre. “Temos informações de mais de 30 fundos nacionais e estrangeiros que afirmam ter interesse em diversificar o investimento em projetos de tecnologia para fora do âmbito da Internet”, assegura.

De acordo com Marcos Perlman, do GP Investimentos, o capital de risco garante capacidade financeira à empresa emergente e, ao mesmo

tempo, lhe transfere experiência de gestão, conhecimento do mercado e agilidade nos negócios. “O jogo do *venture capital* é rápido, com rodadas sucessivas de investimentos”, ele explica. Na primeira etapa, são aportados recursos para o lançamento do negócio e a operação inicial da empresa. Nas segunda e terceira etapas, a estratégia é buscar co-investidores para expandir e consolidar a empresa. Na última etapa, diz ele, os *venture capitalists* buscam remunerar seus investimentos e as alternativas vão desde a venda estratégica da empresa até o lançamento de ações no mercado.”

O plano de negócios é essencial, mas o empreendedor deve mostrar também capacidade de execução, de entendimento do potencial de mercado e da sua posição em relação aos concorrentes. As propostas são avaliadas levando-se em conta fontes de receita, risco e, sobretudo, o tamanho e a perspectiva de mercado. “Não investimos em mercados muito específicos”, adianta.

**Fundo de Aval** - O secretário José Anibal Peres Pontes, de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico, presente à abertura do encontro sobre capital de risco promovido pela FAPESP, informou aos empresários que o governo do Estado de São Paulo começa a operar, em janeiro, um Fundo de Aval com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), direcionado para as cadeias produtivas e projetos especiais, como os desenvolvidos por pequenas empresas de tecnologia. “O Fundo avaliza 80% das operações de crédito destas empresas. São recursos para financiamento de máquinas, equipamentos e para capital de giro”, adiantou. “A inovação tecnológica é condição básica para uma posição ativa em relação à economia. Ou se tem capacidade de agregar valor ou não se vai adiante”, concluiu.

# Dinheiro com participação

*As histórias de duas empresas que cresceram com o capital de risco*

**C**inquenta milhões de dólares. Esse foi o resultado de uma peregrinação dos três sócios da empresa paulista com Domínio por 20 bancos e fundos de investimento nos Estados Unidos em



EDUARDO CÉSAR

Reinach: escolhemos a melhor das sete propostas

busca de capital que arriscasse na primeira empresa no Brasil de *Internet Hosting Centers*, ou *data centers*. É um empreendimento especializado na hospedagem de *sites*, servidores e outros equipamentos para as empresas de todo porte se integrem à rede mundial de computadores. Os três sócios são o professor do Instituto de Química da Universidade de São Paulo (USP) Fernando Reinach, o ex-presidente do BNDES e do Banco

Central Pérsio Arida e a administradora Lúcia Hauptman, com passagem por diversos bancos de investimento. “Tínhamos a idéia e sabíamos que esse tipo de negócio era novo e já fazia sucesso nos Estados Unidos”, explica Reinach. A experiência dele em Internet é antiga. Ele foi um dos coordenadores da comissão de informática que, em 1986, implantou a Internet na USP. Nesse tempo, a rede ainda era restrita ao mundo acadêmico.

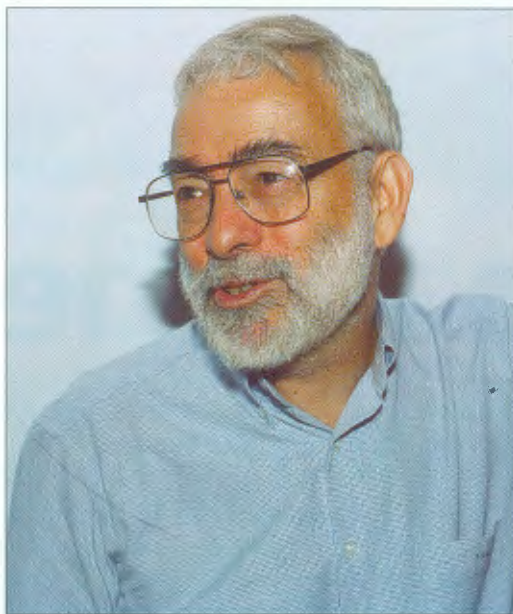
“Em novembro de 1999, os três sócios montaram a empresa com mais dois funcionários. Fizeram um plano de negócio detalhado e saíram à luta. Depois da peregrinação, eles receberam sete propostas indicando o valor do investimento e, por esse dinheiro, quanto os bancos queriam de participação na empresa.

“Escolhemos a melhor proposta, a do banco JP Morgan (comprado recentemente pelo Chase Manhattan) por meio de dois fundos, um de tecnologia para a América Latina e outro global para telecomunicações”, afirma Reinach. Eles começaram o processo de obtenção do dinheiro em maio deste ano e em agosto já haviam fechado com o JP Morgan e contavam com os US\$ 50 milhões de dólares depositados na conta da empresa. Embora prefira manter sigilo da fração da empresa que ficou com o banco, Reinach afirma que “foi mais de 50%”. Mesmo com a compra de maior parte da empresa, o JP Morgan não tem ninguém na direção da comDomínio. “Os executivos dos fundos apenas participam das reuniões de conselho”, relata Reinach.

Os três sócios, na verdade, não precisavam ter ido até os Estados Unidos para fechar acordo com o JPMorgan. Eles descobriram durante as negociações que o banco tem um escritório em São Paulo onde também recebe projetos de empresas nascentes. “Eles estão a procura de novos projetos. O capital de risco começa a vir para o Brasil, porque eles sentem que a eco-

nomia está mais estável e podem recuperar os investimentos dentro de 3 a 7 anos”, analisa Reinach.

**D**epois de instalar a empresa e colocá-la em funcionamento, os sócios completam neste final de ano a contratação dos 70 funcionários que compõem a comDomínio em São Paulo. Nos planos da empresa, estão a instalação de mais quatro *data centers*. “O primeiro está previsto para a cidade do Rio de Janeiro e outros três ainda são segredo”, diz Reinach. Além dos mesmos serviços prestados aos clientes, esses empreendimentos são instalados em prédios com 5 a 6 mil m<sup>2</sup> conectados a fibras ópticas que os interligam a todo esqueleto da rede da Internet.



EDUARDO CESAR

Kreutz: o plano de negócios foi fundamental

**Primeira biotecnológica** - Tudo leva a crer que a primeira empresa de biotecnologia a receber capital de risco no Brasil é a FK-Biotecnologia, de Porto Alegre (RS), comandada pelo médico imunologista Fernando Thomé Kreutz. Para produzir 40 tipos de anticorpos monoclonais para exames clínicos, além de marcadores de tumores, ele conseguiu um aporte financeiro de R\$ 625 mil do Fundo de Investimento em Empresas Emer-

gentes RSTec da Companhia Rio-grandense de Participações (CRP), que tem como acionistas um grupo de investidores privados, como o grupo Gerdau e a Ipiranga, além do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e do Banrisul, do governo do Estado.

Para conseguir o investimento, Kreutz elaborou, com a ajuda de um consultor do Sebrae-RS, um plano de negócios com 150 páginas. “Foi um trabalho bem detalhado comercialmente, com 50 tabelas, projetando os planos de custos, vendas e lucros.” Com o aporte financeiro, 25% das ações da FK passaram para a CRP. Antes desse investimento, que aconteceu em agosto deste ano, Kreutz recebeu um financiamento de um *angel investor* canadense de US\$ 20 mil. Esse investidor é amigo de Kreutz do tempo que ele trabalhou no Canadá, entre 1996 e 1998, como pesquisador na empresa de biotecnologia Alta Rex. A participação canadense na empresa é de 2% dentro dos 75% que ficaram com o fundador da FK.

**Tratamento de câncer** - Kreutz é professor da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e os produtos que começará a produzir em fevereiro não têm similares no Brasil. Aqui, outras empresas importam os reagentes e montam os *kits*. “Nós desenvolvemos e produzimos a totalidade dos produtos”, afirma Kreutz, que instalou a FK na Incubadora Tecnológica Cientec, vinculada à Secretaria de Ciência e Tecnologia do estado. O desenvolvimento dos anticorpos e dos marcadores é resultado de dez anos de trabalho na UFRGS. Por essa participação, a universidade receberá *royalties* quando as vendas tiverem início. Kreutz também possui uma técnica experimental de vacina autóloga (feita com material do próprio paciente) para tratamento do câncer, que já possui um pedido de patente no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). •