



# Façam suas

---

*Ao reunir empresas de base tecnológica e investidores de capital de risco, o 3º Venture Forum abriu novos caminhos para o desenvolvimento de produtos inovadores*

---

JOÃO PAULO NUCCI E MARCOS DE OLIVEIRA

**I**novações tecnológicas propostas por pequenas empresas brasileiras receberam um forte estímulo na terceira edição do Venture Forum, uma iniciativa da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) com a colaboração da FAPESP, da Associação Brasileira de Capital de Risco (ABCR) e da Associação Brasileira das Companhias Abertas (Abrasca). Durante o Forum realizado no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo, nos dias 18 e 19 de abril, de um lado estavam executivos de 45 instituições financiadoras de capital de risco, nacionais e estrangeiras, dispostas a investir em empreendimentos que resultem em alto retorno financeiro. Do outro lado, 16 pequenos empresários apresentaram seus produtos e sistemas inovadores que demandam apoio para ir ao mercado.

Essas 16 empresas foram escolhidas por consultores da Finep dentre um total de 300 inscritas para o evento. Seis dessas empresas já recebem financiamento da FAPESP, dentro do Programa de Inovação Tecnológica em Pequenas Empresas (PIPE), para desenvolver pesquisa dentro de suas instalações.

# apostas

Aliás, em paralelo ao fórum, a Fundação apresentou a 3ª Exposição “A FAPESP e a Inovação Tecnológica”, mostra em pequenos estandes de outras 54 empresas participantes do PIPE e 21 projetos do Programa Parceria para Inovação Tecnológica (PITE), que reúne empresas e instituições acadêmicas.

**Nova perspectiva** - Os dois eventos reforçaram a necessidade de aproximar cada vez mais a pesquisa dos meios produtivos. No Brasil o elo entre a geração de conhecimento e a

sua transformação em riqueza “ainda é frágil”, avaliou o professor Carlos Henrique de Brito Cruz, presidente da FAPESP, na sessão inaugural do Venture Forum. Para ele, é fundamental, neste momento de desenvolvimento do país, a aproximação daqueles que desenvolvem tecnologia – nas empresas e nas instituições acadêmicas – com investidores dispostos a apostar na concretização de produtos e sistemas com valor tecnológico agregado.

“Existe hoje uma oportunidade inadiável para superar a defasagem tecnológica e colocar a ciência e a tecnologia no epicentro da atividade econômica do país”, disse o ministro da Ciência e Tecnologia, Ronaldo Mota Sardenberg, presente no segundo dia do evento. Outro convidado, o presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Horácio Lafer Piva, usou um exemplo para reforçar a necessidade de investimentos no fortalecimento do desenvolvimento tecnológico. “Em minhas viagens pelo Brasil, eu encontro gente com ótimas idéias e com dificuldades de encontrar investidores”, afirmou.

Do lado do capital, a expectativa é grande. “O número de investidores inscritos superou nossas expectativas”, disse Jorge Ávila, diretor da Finep. A platéia que ouviu a exposição dos 16 representantes das empresas dispõe de cerca de US\$ 3,8 bilhões para serem investidos em boas e rentáveis idéias. Segundo a ABCR, no ano passado, foram desembolsados, no país, US\$ 750 milhões em investimentos para empresas nascentes ou emergentes. Cifras desse porte fazem brilhar os olhos dos empreendedores das 16 empresas selecionadas.

**Cenário diferente** - Para aproximar os empreendedores dos investidores, encontros do tipo Venture Forum são essenciais. Eles são o pontapé inicial para a concretização de novos negócios. Essas experiências acontecem nos Estados Unidos há alguns anos. Paul Myers, diretor da The Capital Network, uma companhia norte-americana que realiza eventos semelhantes ao Venture Forum nos Estados Unidos, dá uma idéia do potencial desse tipo de encontro. “Das 230 empresas que já participaram de fóruns realizados por nós nos EUA desde 1996, 77 obtiveram financiamento a partir dos encontros, perfazendo um total de US\$ 270 milhões investidos”, contabiliza Myers.

Peter Jones, do Darby Technology Group, disse que, no ano 2000, US\$ 100 bilhões foram alocados em projetos de empresas nos Estados Unidos – um recorde histórico. “A Internet impulsionou esse movimento”, disse. Para este ano, o cenário é bem diferente. O total investido deverá cair para US\$ 40 bilhões por conta da decepção dos investidores com os parcos retornos oferecidos pelos negócios ligados à Internet. Fato que não é necessariamente ruim, segundo ele. “Agora, o capital de risco se volta para outros setores da tecnologia e busca oportunidades com mais critério e atenção.”

**Altruísmo e ambições** - Durante o Venture Forum, os investidores tiveram a oportunidade de confirmar esse novo cenário também para o Brasil e foram muito claros em dar seu recado aos empreendedores. “O capital de risco é ávido por altos retornos”, disse Luiz Spínola, da UBS Capital America. “Não investimos por altruísmo, e sim para ganhar dinheiro na saída.”

Saída é o momento de deixar o empreendimento, tirando daí os lucros que devem ser maiores do que aqueles proporcionados pelo mercado financeiro. O risco é a possibilidade de o empreendimento não dar certo, situação natural que cerca os negócios inovadores com os quais ainda se tem pouca experiência.

Deu  
Carlos  
Jornal  
em 01



A intenção dos investidores não é manter o controle ou ficar com a empresa para sempre. A essência da atividade manda o investidor se desfazer do negócio quando achar que ele atingiu um estágio de maturação suficiente para trazer um bom retorno.

**Busca na universidade** - “Investimos principalmente em empresas de infra-estrutura ligadas à Internet, mas agora estamos visitando universidades e incubadoras”, disse José Carlos La Motta, um dos sócios da E-Platfórm, um fundo com quatro sócios e participação do Unibanco. Ele revela que está em negociação com um grupo de pesquisadores gaúchos. “Por enquanto não posso falar quem é e nem o quê”, despista. “Nosso objetivo é entrar em empresas nascentes com uma participação entre 25% e 30%.”

Clóvis Meurer, diretor da Companhia Riograndense de Participações (CRP), apresentou o que todos dizem ser fundamental para o desenvolvimento do capital de risco no Brasil: histórias de sucesso. A CRP foi uma das financiadoras do provedor de Internet NutecNet, em meados da década de 90. Hoje, após passar um período chamado Zaz, o negócio faz parte do megaportal internacional Terra, da espanhola Telefônica. A empresa, depois de implementar dois fundos de investimento em empresas emergentes de base tecnológica, o RSTec, para o Rio Grande do Sul, e o SCTec, para Santa Catarina, prepara o SPTec. “Estamos montado uma filial em São Paulo”, avisa Meurer.

Tanto os investidores quanto os empreendedores saíram satisfeitos da troca de experiências promovida pelo 3º Venture Forum. “Estar em contato com idéias inovadoras é sempre produtivo”, disse Cláudio Vidal, executivo do Santander Private Equity. “Precisamos multiplicar oportunidades como essa”, propôs o professor Brito Cruz. Duas novas rodadas do Venture Forum já estão marcadas: a primeira, para agosto, em Belo Horizonte, e a outra, em outubro, no Rio de Janeiro.

# Mostra de boas idéias

*As novidades e as pretensões das empresas*

**N**ervosismo e tremedeira. Essas foram duas das sensações mais comentadas ao final do dia de apresentação das empresas para os investidores no Venture Forum. Mesmo com dois meses de preparação, os sócios das 16 empresas emergentes de base tecnológica ficaram nervosos antes e durante a apresentação. A maioria, mais acostumada com bancadas de laboratório, tinha consciência de que sua tarefa era seduzir, em 12 minutos a platéia onde estavam pessoas com cacife suficiente para concretizar seus sonhos em forma de produtos ou sistemas, resultantes, muitas vezes, de anos de estudo e de trabalho. Até porque, os empreendedores sabem que não podem contar com os empréstimos bancários atrelados a juros altos que inviabilizam seus empreendimentos.

Todos se saíram bem na apresentação. O recado foi conciso e direto sobre os itens que os investidores precisavam saber sobre a empresa. Uma apresentação que levou em conta os produtos, a perspectiva e o tamanho do mercado a ser atingido. Na pauta da exposição também constou o montante de capital necessário e as possibilidades que o investidor terá em auferir lucro no futuro, por meio da venda na participação acionária ou mesmo pela venda da empresa ou parte dela para uma outra empresa do setor, normalmente de maior porte. Uma situação que aparentemente é complicada mas, é bom lembrar, até um dos homens mais ricos do mundo, Bill Gates, pre-

cisou de um investidor de risco no início de seu império, a Microsoft.

Nenhum dos empreendedores reclamou do pouco tempo, ao contrário, muitos gastaram menos que os 12 minutos preestabelecidos. Todos se saíram bem na apresentação. “Só o fato de ter participado e de ter sido treinado para isso já foi positivo”, disse Jaime Francisco Leyton Ritter, bioquímico e fundador da Genosys, a empresa que abriu a série de exposições. Ela faz parte do grupo de seis empresas que recebem financiamento da FAPESP dentro do Programa de Inovação Tecnológica em Pequenas Empresas (PIPE). Proqualit, Unisoma, Tecnolab, Qualibrás e Clorovale são as outras cinco.

**Oportunidade de ouro** - São empresas que receberam incentivo para realizar pesquisa de inovação tecnológica e desenvolvimento de produtos e sistemas dentro das empresas. Uma política adotada pela FAPESP desde 1995, quando do lançamento do

Ritter: hormônio de crescimento produzido no Brasil com preço menor que o importado



FOTOS CAROL QUINTANILHA



PIPE, que possui 52 projetos aprovados, e continuou com o PIPE, em 1997. Hoje, o PIPE engloba 147 projetos que estão na primeira fase, quando são elaborados os estudos sobre a viabilidade técnica, e 61 na fase dois, para desenvolvimento da pesquisa e produção de um protótipo. Na fase três, que é propriamente a de produção e comercialização, a FAPESP não participa.

“A função da FAPESP não é financiar a produção, mas sim financiar a pesquisa dentro das empresas e conquistar novos ambientes que propiciem o desenvolvimento tecnológico. Embora não seja a nossa função, também estamos preocupados em ajudar na continuidade dessas empresas, aproximando-as dos investidores e proporcionando meios para que elas se profissionalizem mais e cresçam”, explicou o professor José Fernando Perez, diretor científico da FAPESP, durante sua apresentação no Venture Forum, quando aproveitou para anunciar novas metas para o PIPE. “Queremos financiar cerca de 100 empresas por ano e ampliar o espaço para profissionais que saem da universidade em busca de emprego, integrando-os como coordenadores de projetos.”

**Empresa exemplar** - O sonho comum a todas as empresas que estavam no evento no Maksoud Plaza se solidifica no exemplo da Nano Endoluminal, uma companhia catarinense que desenvolve e fabrica produtos médicos como próteses auto-expandíveis e cateteres para cirurgias de aneurismas abdominais.

A Nano participou do 1º Venture Forum realizado no ano passado no Rio de Janeiro. Ela recebeu o aporte financeiro de R\$ 1 milhão da Companhia Riograndense de Participações (CRP), um dos mais tradicio-



SILVIO FERREIRA

Pretti: antena e amplificador de frequências emitidas por satélite para TVs por assinatura



SILVIO FERREIRA

crescimento humano que em forma de medicamento ainda não é produzido no Brasil. “Esse é o nosso diferencial. Conseguimos fazer o mesmo produto a um preço mais acessível”, diz Jaime Francisco Leyton Ritter, sócio da empresa. Nos Estados Unidos, o hGH movimentou US\$ 280 milhões por ano. Após a apresentação, Ritter recebeu seis investidores, dois muito interessados. Agora, vem a fase do namoro. “Vamos conversar e ver qual a melhor proposta.” Já com um acordo de produção do

nais investidores de risco do país. O dinheiro vai servir para reforçar a atuação da empresa na área de pesquisa endovascular.

Além da Nano, outras três empresas, entre as 26 que participaram das duas edições anteriores do Venture Forum (no Rio de Janeiro e em Porto Alegre), já estão com contratos semelhantes quase prontos, segundo Luciane Gorgulho, superintendente da área de desenvolvimento institucional em capital de risco da Finep. “E outras 12 estão em estágios avançados de negociação.”

Os empresários participantes do 3º Venture Forum estão negociando com os investidores. Vale aqui mostrar um pouco dos produtos e da história das empresas, além da necessidade de investimento que elas apresentaram no evento.

**GENOSYS** - A empresa surgiu há dois anos para pesquisar a técnica de DNA recombinante utilizada em vários ramos da biologia molecular. O primeiro fruto da utilização dessa técnica pela empresa já está maduro: trata-se do hGH, o hormônio de

hormônio firmado com o laboratório Braskap, de capital nacional, a Genosys espera levantar R\$ 4,2 milhões para viabilizar o lançamento comercial do medicamento e desenvolver novas pesquisas em biotecnologia. Em dez anos, Leyton Ritter espera faturar R\$ 37 milhões.

**PROQUALIT** - Fundada há dez anos em São José dos Campos, a empresa faturou R\$ 5,5 milhões no ano passado ao fornecer equipamentos e prestar serviços para a indústria da televisão a cabo. Mas, para se firmar e se tornar grande, ela precisa de R\$ 9,5 milhões para ampliar a produção e desenvolver novos produtos em uma linha que conta com 150 itens diferentes. No ano que vem, a Proqualit espera faturar quase R\$ 10 milhões, segundo o diretor Sergio Pretti. No PIPE, a empresa tem um projeto para desenvolvimento de um amplificador de frequências emitidas por satélite que funciona acoplado a antenas parabólicas de televisão por assinatura. A fabricação desse equipamento no país vai evitar a importação do produto. Durante o evento, Pretti e



o outro sócio, Alexandre Trindade, receberam seis representantes de fundos de capital de risco.

**UNISOMA** - A empresa elabora sistemas específicos para apoio a decisões na agroindústria (Sadia e Perdigão são alguns de seus clientes). Com 17 anos de vida, a empresa pretende levantar R\$ 2 milhões dos investidores para finalizar projetos. O plano de negócios prevê um faturamento de R\$ 30 milhões em cinco anos. A empresa tem como sócio o professor Miguel Taube Netto, do Instituto de Matemática da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), e possui, no PIPE, um projeto de *software* para controle de abatedouros de frango (Pesquisa FAPESP nº 63).

**TECNOLAB** - A empresa está incubada no Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (Cietec), no prédio do Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (Ipen) na Cidade Universitária, em São Paulo. Segundo o só-



Silva: aparelho analisa estruturas metálicas internas ao concreto

cio Isaac Newton Lima da Silva, o trunfo principal da Tecnolab é um visualizador de estruturas metálicas internas ao concreto. O produto, batizado de IRIScan, elimina um ritual básico da manutenção de estruturas desse tipo: a raspagem do concreto para a verificação do estado de conservação do metal. “Será uma revolução nos procedimentos do setor”, afirma o inventor Silva, que desenvolveu o IRIScan como base na sua tese de doutorado na Universidade de Manchester, na Inglaterra, em setembro de 1999. A empresa conta com mais

“Recebi a visita de cinco investidores e um ficou muito interessado.”

**FOTORAMA** - A empresa carioca desenvolveu tecnologia para a realização de fotografias digitais em 360 graus – inédita no Brasil, usadas, principalmente, em *sites* para visualizar um local turístico ou um quarto de hotel em detalhes. Os sócios Bernardo Estefan e Eduardo Bezerra esperam levantar R\$ 1,6 milhão para ganhar mercado. Os dois são alunos dos cursos de economia e de informática, respectivamente, da gradua-

CAROL QUINTANILHA

dois outros produtos em fase de desenvolvimento. O Cover Meter, uma versão antiga do IRIScan, que não gera imagens, e o LPSSD-1, aparelho que faz análise de vibrações mecânicas. Para chegar ao mercado, a empresa precisa de R\$ 1,5 milhão. A perspectiva de Silva é faturar R\$ 23 milhões em 2006. Horas após sua exposição no Venture Forum, ele já comemorava o assédio dos potenciais investidores.

## Energia elétrica para o futuro

Com quase quatro anos de existência, o PIPE tornou-se um espaço amplo de realizações. Uma das experiências mais gratificantes é a do químico Antônio César Ferreira, que participou da exposição de projetos realizada junto com o Venture Forum. Depois de passar nove anos trabalhando nos Estados Unidos, onde também fez pós-doutorado, Ferreira voltou ao Brasil graças ao PIPE. “Enviei minha proposta de projeto, em 1997, ainda dos Estados Unidos”, lembra Ferreira.

Ele montou a empresa Unitech em sua cidade natal, Cajobi, próxima a São José do Rio Preto, com o objetivo de desenvolver componentes para células de combustível, um equi-

pamento que gera energia elétrica a partir do hidrogênio, matéria-prima que pode ser retirada do gás natural (metano), da gasolina, do etanol (álcool usado nos carros brasileiros) e até da água.

As células de combustível são equipamentos silenciosos que não poluem e têm a água como resíduo. São a grande promessa para a geração de energia elétrica e para os motores de veículos. Algumas montadoras como Daimler-Chrysler, Honda e BMW já apresentaram automóveis impulsionados por células a hidrogênio, ainda híbridas com a gasolina.

O coração do projeto de Ferreira está nos separadores bipolares de polímero condutor iônico desenvol-

vidos pelo químico em Cajobi. Essas peças fazem a transformação química do hidrogênio em eletricidade. O primeiro equipamento finalizado por Ferreira gera 1 quilowatt (kW), suficiente para cinco lâmpadas de 100 watts. O objetivo dele é no próximo ano colocar no mercado equipamentos de 100 kW, próprios para pequenas indústrias. O combustível utilizado inicialmente é o gás natural. “Com adaptações podemos utilizar também o etanol”, afirma Ferreira.

Mesmo com tecnologia nacional em desenvolvimento, o Ministério do Desenvolvimento, de Indústria e Comércio Exterior (MDIC) está prestes a assinar um convênio com uma empresa alemã para desenvolver no país células de combustível



ção da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ).

■ **QUALIBRÁS** - Instalada em Campinas, a empresa atua na área de serviços e soluções em telecomunicações e metrologia. O engenheiro Gilberto Possa e sua equipe prestam serviços no reparo de equipamentos e na calibração de aparelhos industriais. Eles também desenvolvem, dentro do PIPE, um equipamento que auxilia na produção e no reparo de placas eletrônicas de centrais telefônicas digitais. A empresa possui clientes de grande porte como Lucent, Motorola e Tess. Possa pretende, inicialmente, levantar R\$ 4,8 milhões. "Em 11 anos, trabalhamos com recursos próprios e limitados. Chegamos a hora de crescer", diz.

■ **KUNZEL** - Especializada em equipamentos odontológicos, a empresa apresentou seus projetos no setor de implantes dentários, cujo potencial no Brasil é enorme, segundo o diretor Aguinaldo Campos Júnior. "Apenas 0,2% da população brasileira adulta possui

implantes, enquanto nos EUA esse número está entre 4% e 8%", afirma. A empresa pretende produzir insu- mos com um preço menor que os importados. Para isso, precisa de R\$ 1,5 milhão dos investidores.

■ **TORNATTI** - A empresa produz softwares para sincronização de bancos de dados e para automação dos processos de qualidade ISO 9000 e ISO 14000. A Tornatti está associada ao núcleo de Campinas da Sociedade para a Promoção da Excelência de Software Brasileiro (Softex) e já possui a sua formação acionária, investimento da VentureLabs, uma empresa de participações em empreendimentos nascentes com base tecnológica.

■ **ENTER-PLUS** - Empresa catarinense fundada em 1992 desenvolve tecnologia para mapas digitalizados que po-

dem ser acoplados a banco de dados. O Plano de Negócio apresentado prevê a necessidade de R\$ 1,5 milhão para a empresa ampliar a atuação comercial. A Enter-Plus tem como clientes empresas como Telemar, NET e Furnas.

■ **Electrocell** - Incubada no Cietec de São Paulo, na Cidade Universitária, a empresa necessita, inicialmente, de US\$ 2 milhões para concluir suas pesquisas na produção de células de combustível. O primeiro protótipo que produz 50 quilowatts (kW) de energia elétrica – próprio para prédios ou pequenas indústrias – está em fase de finalização. Esse equipamento utiliza gás natural (metano) ou hidrogênio para produzir energia elétrica. Estudiosos acreditam que o hidrogênio é o combustível do futuro (veja quadro abaixo). O engenheiro Gilberto Janólio, sócio na Electrocell,

mostrou também aos investidores a necessidade de mais US\$ 30 milhões, até 2004, para a criação de uma planta de produção de seus geradores. A Electrocell foi formada pelos sócios de duas ou-



SILVIO FERREIRA

que funcionem com etanol. Na Alemanha, as células de combustível são alimentadas com metanol, álcool retirado de cereais e de madeira. O ministro Alcides Tápias, do MDIC, diz que sabe das várias iniciativas em desenvolvimento no Brasil para produção de células de combustível e falou sobre o acordo com os alemães. "Vamos desenvolver uma nova tecnologia com pesquisadores brasileiros utilizando o etanol", assegurou Tápias.

Apontadas como o gerador energético do futuro, as células de combustível ainda produzem uma energia considerada *premium*. Segundo Ferreira, o preço do kW gerado por uma célula é de US\$ 1,5 mil. O valor

de um kW de uma termelétrica (gás natural, diesel ou carvão) é de US\$ 600. "Mas a célula é três vezes mais eficiente em termos energéticos", afirma. Por isso, a célula de combustível provoca uma grande corrida tecnológica em todo o mundo. "Existem mais de 200 protótipos de células de combustível para geração de energia elétrica."

O desafio de Ferreira agora é ampliar sua empresa e colocar o produ-

to no mercado. Para isso, estuda propostas de investidores de capital de risco, que ele recebeu antes do Venture Forum realizado em São Paulo. Enquanto decide os rumos da Unitech, Ferreira faz questão de dizer que só conseguiu desenvolver o seu projeto no Brasil porque obteve o financiamento da FAPESP. "Faço até um apelo para que outras entidades também financiem outras pequenas empresas."

Na exposição de projetos do PIPE, os professores Brito e Perez ouvem Ferreira falar sobre célula de combustível



tras empresas instaladas na incubadora. Janólio com a empresa DCSystem, e o também engenheiro Gerhard Ett, da Anod-Arc. As duas empresas têm projetos dentro do PIPE. O primeiro desenvolve baterias especiais de lítio e de titânio para suprir os equipamentos de telecomunicações na falta de energia elétrica em uma estação telefônica, por exemplo. Ett elabora em seu laboratório uma técnica de tratamento de superfície de alumínio superior ao processo convencional utilizado nas indústrias que fazem esse tipo de serviço. Agora, os dois também jogam seus esforços na Electrocell.

■ **Lema** - A empresa instalada em Contagem (MG) apresentou aos investidores uma inovação prática e útil: uma embalagem de medicamento veterinário com seringa, pronto para ser aplicado. Gilberto Lima, sócio da empresa, disse que o produto elimina horas e horas de serviço para quem lida com grandes rebanhos.



Janólio: célula para gerar 50 kW de energia elétrica

■ **Direct Talk** - Atua no desenvolvimento de programas para relacionamento dos sites com os consumidores. Com sede em São Paulo, a empresa desenvolveu um sistema que

direciona e-mails recebidos por um banco, por exemplo, para a pessoa ou setor específico que vai tratar do assunto contido na mensagem. Seus sócios esperam levantar R\$ 3 milhões dos investidores. A empresa tem a participação da empresa de capital de risco E-Platform.

■ **Clorovale** - A empresa de São José dos Campos é a primeira da América Latina a atuar no ramo de diamantes-CVD, material que começa a ser usado na ponta de brocas odontológicas, em aparelhos de precisão e de cortes industriais. A empresa já fabrica brocas com durabilidade 50 vezes superior que as convencionais de metal (Pesquisa FAPESP nº 52). A Clorovale é um exemplo da transferência do mundo acadêmico para o mundo comercial.

Três de seus cinco sócios ainda trabalham no Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), um dos pólos de estudo de diamante artificial no Brasil. Em três anos, a empresa espera faturar R\$ 10 milhões. Para

### As 16 empresas participantes do 3º Venture Forum

EMPRESA	RAMO DE ATUAÇÃO	SEDE	PRINCIPAL(IS) PRODUTO(S)	NECESSIDADE DE INVESTIMENTO
Genosys	Biotecnologia	São Paulo (SP)	Hormônio de crescimento	R\$ 4,2 milhões
Proqualit	Infra-estrutura/ Telecomunicações	S.J. Campos (SP)	Equipamentos de recepção de TV por assinatura	R\$ 9,5 milhões
Unisoma	Software	Campinas (SP)	Sistemas específicos para a agroindústria	R\$ 2 milhões
Tecnolab	Instrumentação Industrial	São Paulo (SP)	IRISCan, visualizador de estruturas metálicas	R\$ 1,5 milhão
Qualibrás	Engenharia elétrica	Campinas (SP)	Instrumentos de metrologia	R\$ 4,8 milhões
Clorovale	Eng. de materiais	S.J. Campos (SP)	Diamante industrial	R\$ 2 milhões
Fotorama	Fotografia digital	Rio de Janeiro (RJ)	Fotografia em 360º	R\$ 1,6 milhão
Kunzel	Equip. odontológicos	Bauru (SP)	Implantes dentários	R\$ 1,5 milhão
Tornatti	Software	Valinhos (SP)	Software para sincronização de bancos de dados	R\$ 3 milhões
Enter-Plus	Software	Florianópolis (SC)	Mapas digitais	R\$ 1,5 milhão
Electrocell	Energia	São Paulo (SP)	Geradores à base de células a combustível	US\$ 32 milhões
Lema	Prod. Veterinários	Contagem (MG)	Medicamentos veterinários	R\$ 2,25 milhões
Direct Talk	Software	São Paulo (SP)	Software de relacionamento	R\$ 3 milhões
Tecnopar	Eng. de segurança	Belo Horizonte (MG)	Sistema antifurto para carros	R\$ 640 mil
Sourcotech	Saúde	Pindamonhangaba (SP)	Insumos para medicamentos	R\$ 2,5 milhões
Kiir	Saúde	São Paulo (SP)	Esterilizador de ar	R\$ 1,8 milhão

Contam com apoio do Programa de Inovação Tecnológica em Pequenas Empresas (PIPE)

Fonte: Empresas



isso, pretende obter R\$ 2 milhões dos investidores. Para o professor Evaldo José Corat, participar do fórum foi extremamente importante. “Nós, como pesquisadores, tínhamos uma noção amadora desse processo. Não fazíamos idéia de como financiar ou procurar investidores para a empresa”, analisa. A Clorovale, que teve sua exposição apresentada pelo professor Vladimir Jesus Trava-Airoldi, recebeu a visita de três investidores.

■ **Tecnopar** - A empresa de Belo Horizonte (MG) desenvolve um sistema antifurtos chamado U-lock para automóveis em que o próprio proprietário desliga o motor do veículo a distância com uma ligação telefônica em caso de roubo ou furto. Para a expansão de suas atividades a empresa necessita de R\$ 640 mil.

■ **Sourcetech** - Desenvolver e produzir medicamentos naturais e insumos para a indústria farmacêutica com base na flora brasileira. Esse é o objetivo dessa empresa localizada em Pindamonhangaba. Ela está registrada na *Food and Drug Administration* (FDA) dos Estados Unidos.

■ **Kiir** - Instalada no Cietec de São Paulo, a empresa desenvolveu um aparelho esterilizador de ar chamado Superar. A invenção é de Gilberto Janólio, da Electrocell, e de alguns pesquisadores do Ipen. Eles desenvolveram e patentearam o aparelho junto com o empresário Amílcar Cruzeiro, que comanda a Kiir. A empresa necessita de R\$ 1,8 milhão para implementar a linha de produção do aparelho. O Superar é portátil e funciona elevando a temperatura do ar captado para dentro do aparelho e resfriando em seguida, matando assim grande parte dos microrganismos presentes no ambiente.

**Momento de decisão** - Depois de finalizadas as apresentações, os represen-

tantes das 16 empresas foram para seus estandes e receberam os investidores. Foi o primeiro contato. A partir daí, eles mergulharam em negociações na busca de um entendimento sempre difícil, que pode durar meses. Requer intuição e desenvolvimento de um espírito empreendedor por parte daqueles que estão à frente da empresa, além de boas doses de conhecimento financeiro, de *marketing* e de administração. Requisitos que, se não dominados pelos dirigentes das empresas, deverão ser supridos com a assessoria da Finep e do Serviço



Trava-Airoldi: broca odontológica com ponta de diamante

Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Esses apoios técnicos e gerenciais obtidos e absorvidos pelos empresários durante a preparação para o Venture Forum e, após o evento, se transformam num conhecimento que, se não servir para seduzir um parceiro financeiro neste momento, certamente vai ser útil ao longo da vida dessas empresas de base tecnológica.

**Preparo e competência** - Na exposição promovida pela FAPESP no Maksoud Plaza, junto com o Venture Forum, várias empresas, além das 16 escolhidas para a apresentação, também mostraram sua competência e os progressos conquistados. É o caso da *Lasertools*, incubada no Cietec de São Paulo (Pesquisa FAPESP nº 50). A empresa, formada por pesquisado-

res do Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (Ipen), desenvolve aplicações de *laser* industrial e faz, por exemplo, gravações no painel do rádio de um carro da Ford americana.

“Queremos crescer e para isso precisamos de um investimento de R\$ 1 milhão”, disse Spero Penha Morato, sócio da empresa. “Recebemos muitas visitas durante a exposição, mas não conseguimos atrair investidores. O melhor para nós foram os contatos com outros empresários que mostraram interesse nos nossos serviços com *laser*.”

Outra empresa, a Femto, que já finalizou seu projeto no PIPE, se prepara para vôos maiores. Comandada pelo físico Lídio Kazuo Takayama, a empresa produz estações de trabalho espectrofotométricas, um analisador químico totalmente automático e robotizado, capaz de quantificar, por exemplo, a presença de cloretos, ferro e sílica na água, ou detectar sulfeto, fosfato e amônia em efluentes domésticos ou industriais (Pesquisa FAPESP nº 53).

“Estamos nos preparando para uma feira internacional de instrumentação espectrofotométrica que vai acontecer em 2004”, contou Lídio. “Já estamos de olho nas chances do mercado mundial.” Embora com grande potencial de crescimento, Lídio descarta o capital de risco. “Nós nos preparamos há 12 anos para chegar a esse ponto, produzindo outros produtos e investindo na empresa sem cair nos juros bancários.”

**Encontro lucrativo** - Várias experiências marcaram o Venture Forum e a exposição dos projetos do PIPE e do PITE. Os dois eventos mostraram que é possível gerar desenvolvimento com a aproximação de três setores que até há bem pouco tempo não se cruzavam: pesquisa acadêmica, empresas com produtos inovadores e investidores capitalistas. Um encontro em que todos ganham. •