



EMPREENDEDORISMO

Como convencer um investidor

Uma boa apresentação é fundamental para *startups* conseguirem financiamento

O maior desafio de novos empreendedores, sobretudo aqueles que saem direto da universidade, é apresentar a própria empresa de forma objetiva e clara em poucos minutos para que todos os possíveis interessados em apoiá-la possam entender. Isso acontece em eventos de inovação e empreendedorismo, como concursos, mostras de tecnologias, conferências, incubadoras, principalmente para investidores. Essa prática se desenvolveu em encontros de aceleradoras de empresas e é chamada de *pitch* – expressão inglesa para uma curta apresentação de vendas. As aceleradoras são empresas ou instituições que oferecem programas de treinamento e mentoria para o empreendedor avançar na formatação do negócio.

A maioria das apresentações ou *pitches* é realizada em até

sete minutos, o que exige muita concisão e clareza do negócio, do mercado, dos concorrentes, além de mostrar que o empreendedor ou a equipe são capazes de desenvolver determinada tecnologia ou inovação. “O mais difícil é contar uma história linear; se conseguir, já é meio caminho andado”, diz André Fossa, treinador de *pitches* no Desafio Unicamp, uma competição realizada anualmente pela Agência de Inovação da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). A ideia é estimular novos empreendimentos baseados em tecnologias desenvolvidas na universidade. André é administrador de empresas, fez MBA pela Columbia Business School e fundou o Agenda Pet, um portal de serviços para animais de estimação. Ele tem também um *blog* (www.milliondollarpitches.com) que traz dicas para apresentações.

“Eu relaciono 11 tópicos para um *pitch* que começa com a abertura e apresentação pessoal e vai até o fim quando é preciso apresentar algum resultado”, diz André. “Sugiro que a pessoa inicie o treinamento com duas vezes o tempo que terá na apresentação principal. Faz, grava e revisa, se policiando para ser o menos prolixo possível”, ensina.

Para Alan Leite, administrador de empresas e sócio da aceleradora de empresas *Startup Farm*, o empreendedor deve expor de modo claro a capacidade de transformar o projeto em algo com resultado. A *Startup Farm* realizou um programa de aceleração em junho deste ano em parceria com o Instituto de Matemática e Estatística (IME) da Universidade de São Paulo (USP) (ver Pesquisa FAPESP nº 233).

“No *pitch* é preciso demonstrar uma paixão enorme e um conhecimento profundo do que se pretende fazer e do mercado”, diz Alan. “Muitas vezes, um empreendedor mais técnico pensa naquilo que faz mais sentido na cabeça dele, mas para os outros isso não está exposto de forma clara e objetiva”, comenta.

“Na fase de treinamento é que se percebe quando a estrutura do negócio tem problemas, que falta um raciocínio lógico”, diz. “O problema aí não é o *pitch*, mas a falta de entendimento do negócio”, afirma André. Outra recomendação que Alan faz é que todos devem ser transparentes com os números apresentados, como tamanho de mercado, por exemplo. Em apresentações mais reservadas como aquelas feitas com possíveis investidores, o ideal, segundo André, é ser flexível porque o empreendedor vai ser interrompido e as respostas têm que ser imediatas, não deixar para depois ou falar que “isso eu vou apresentar mais à frente”. ■ Marcos de Oliveira

Foco e determinação

Doutora em Bioquímica pela USP abre escritório que presta serviços de assessoria em propriedade intelectual

Ao assistir a uma palestra de um bioquímico que falava sobre patentes no segundo ano da graduação, a então estudante de 19 anos, Leonor Magalhães Galvão, resolveu que gostaria de tratar desse assunto profissionalmente. “Liguei para casa e falei para a minha mãe que tinha descoberto o que queria fazer pelo resto da minha vida”, lembra Leonor. “Nesse seminário, chamado ‘Patent Law for Academics’, eu esperava um advogado, mas apareceu um bioquímico que explicou o básico sobre patentes e a importância de uma formação técnica para atuar na área”, conta Leonor. A palestra foi no Imperial College of Science, Technology and Medicine, da Universidade de Londres, na Inglaterra, onde ela, portuguesa de Lisboa, cursou a graduação em Bioquímica entre 1996 e 2000.

Mesmo pensando em patentes, ela experimentou a bancada de laboratórios em projetos de iniciação científica, o que só reforçou sua decisão. “No laboratório a velocidade é muito lenta, as coisas demoram para acontecer, ficar observando uma molécula por quatro anos não é para mim”, diz. “Na área de patentes, não se veem os experimentos que deram errado, só chega para nós o que deu certo e podemos contribuir de forma muito positiva para que a ciência desenvolvida durante tantos anos chegue finalmente ao mercado.” Mesmo decidida, ela achou que valia a pena se doutorar. “Na Europa, o fato de ter o doutorado ajuda muito porque os escritórios de patentes querem profissionais com essa titulação, especialmente na área de ciências da vida.”

Em 2000, ela solicitou à Fundação para a Ciência e Tecnologia de Portugal uma bolsa

para fazer o doutorado na mesma instituição inglesa. Mas, em 2001, ela conheceu seu futuro marido em uma viagem ao Brasil e resolveu mudar o seu doutorado. O governo português concordou e Leonor ingressou no Instituto de Química da Universidade de São Paulo (IQ-USP) para fazer o doutorado, sob a orientação do professor Shaker Chuck Farah.

Na época, no Brasil, o sequenciamento dos genomas de vários organismos ganhava impulso. Seus estudos sobre a bactéria *Xanthomonas axonopodis citri*, por exemplo, foram utilizados no Projeto Genoma Estrutural, iniciado em 2001, que tinha o objetivo de analisar as funções das proteínas descobertas nos genomas das bactérias *Xylella fastidiosa* e *Xanthomonas spp*, por exemplo. Paralelamente, ela estudava sobre a legislação de patentes por conta própria e prestou exame para se credenciar no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI). Depois atuou como consultora em alguns escritórios de patentes. Em 2005, antes de defender a tese em 2007, desistiu da bolsa e começou a trabalhar, em São Paulo, no escritório de propriedade intelectual Monsen Leonardos.

Em fevereiro de 2015, aos 37 anos e já com três filhos, Leonor montou com mais três sócios a Magellan IP, um escritório que presta serviços de assessoria em processamento administrativo e consultoria em todas as áreas de propriedade intelectual. Leonor atua na área de patentes, com especial enfoque em biotecnologia, e representa clientes nacionais e internacionais interessados em explorar a sua propriedade intelectual no país e no exterior. “A vivência da



Leonor Galvão: experiência de bancada ajuda a entender melhor o pesquisador

bancada me ajuda hoje a entender o pesquisador e indicar a ele o que é necessário para que uma patente proteja uma determinada invenção da melhor forma possível”, conta. Além do trabalho no escritório de patentes, ela participa desde 2005 da coordenação da Comissão de Estudos de Biotecnologia da Associação Brasileira da Propriedade Intelectual, que reúne escritórios e empresas interessadas no tema.

O grande desafio para ela agora é ser empresária e cuidar da gestão da empresa que inclui a folha de pagamento dos 17 colaboradores, *marketing* e financeiro. Leonor acredita que o desafio para o Brasil é entender que propriedade intelectual é investimento. “Já melhorou muito, nas universidades e empresas brasileiras, mas ainda é preciso educar as pessoas para que elas compreendam o valor e as demandas de uma patente.” Ela acredita que a disseminação de palestras como aquela que assistiu aos 19 anos na Inglaterra é da maior importância para alcançar esse objetivo. O primeiro passo foi dado na FAPESP, em outubro, quando ela foi uma das palestrantes do seminário “O valor de suas ideias: como proteger a sua propriedade intelectual no Brasil e nos Estados Unidos”. ■ M. O.