

IstoÉDinheiro – 23/Julho/2003

---

## FÁBRICA DE EMPRESAS

### Os projetos da Phoenix, a consultoria formada por ex-banqueiros que transforma boas idéias em novos empreendimentos

---

*Geraldo Magella*

Quem chega à sede da **Phoenix**, no nono andar de um discreto prédio na zona sul de São Paulo, logo nota pequenos quadros de vidro pendurados nas paredes. Em cada um deles há o nome de uma empresa. Mais que decoração, esses quadros contam a história de idéias que se tornaram empreendimentos. Esse é o lema da **Phoenix**, um misto de consultoria empresarial com assessoria financeira: transformar projetos em realidade. Criada por três ex-executivos do Chase Manhattan Bank, a empresa tem em seu currículo a gestação e a montagem de vários negócios no País, como a rede de supermercados Econ e a empresa de propriedade compartilhada de helicópteros HeliSolutions. Com a experiência adquirida dos tempos de banqueiros, os sócios da **Phoenix** analisam as idéias dos empreendedores, avaliam sua viabilidade, captam recursos no mercado e colocam o projeto de pé. “Os bancos fazem uma parte desse trabalho e as consultorias fazem outra”, diz James Lynch, um dos sócios. “Nós fazemos as duas coisas.”

Agora, Lynch e seus sócios Raimundo Lima, Raphael Vilardi e Allan Paiotti se preparam para lançar o **Phoenix Tech**, um fundo de capital de risco voltado para empresas inovadoras na área de tecnologia. O fundo terá capital inicial estimado em R\$ 30 milhões, resultado do aporte de recursos próprios e de outras entidades como o Sebrae, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (Bid) e a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). Com o novo negócio, a **Phoenix** passa a contar com um volume considerável de recursos para apostar em novos projetos. Dessa forma, a empresa conquista mais um elo na sua cadeia de atuação, com a gestão de uma espécie de private equity. É dessas aplicações que sai boa parte do dinheiro para financiar a criação de novos negócios em troca de participação acionária. “Com isso, agregamos debaixo do mesmo telhado todas as ferramentas para montar um negócio”, diz Paiotti.

A gestão de um fundo de investimento será de grande valia para os projetos atualmente em fase de gestação na **Phoenix**. Entre as novas empreitadas estão uma distribuidora de material de escritório, uma financeira especializada em microcrédito, um serviço de remoção aérea e uma empresa de formulação de gasolina. O plano de entrar no ramo de combustíveis é mais um resultado da sociedade da **Phoenix** com o dublê de empresário e piloto Marco Antonio Audi, dono da Audi Helicópteros, representante das aeronaves Robinson no Brasil. Audi, aliás, é um dos principais fornecedores de projetos para a **Phoenix**. Foi dele a idéia de lançar uma empresa de compartilhamento de helicópteros, a HeliSolutions. Os sócios da **Phoenix** entraram com o capital e materializaram a empresa. Em 2001, o fundo de investimentos Rio Bravo, administrado pelo ex-presidente do Banco

Central Gustavo Franco, entrou na sociedade comprando 24% da operação. Para Audi, que idealizou o novo negócio, restaram 38% da HeliSolutions, mesma participação detida pela Phoenix. Mesmo assim, o pai da idéia acha que saiu ganhando. “Há três formas de se montar uma empresa: usando capital próprio, pegando empréstimo em banco ou procurando um sócio”, ensina Audi. “É melhor ter menos de uma empresa sadia do que ficar correndo atrás de fluxo de caixa para pagar compromissos.”

**Oportunidade.** Atualmente, Audi, Phoenix e Rio Bravo trabalham nos ajustes finais para o lançamento da JetSolutions, uma empresa de propriedade compartilhada de jatos executivos, que deverá decolar até o final do ano. O conceito é o mesmo da HeliSolutions, isto é, dividir os custos de operação e manutenção da aeronave entre um grupo de cotistas. Audi defende que, em vez de comprar e manter um jato executivo, sai mais barato adquirir uma cota de uma aeronave e dividi-la com outros usuários. Segundo ele, enquanto o proprietário de um jato executivo modelo Legacy, da Embraer, teria de desembolsar US\$ 270 mil por mês, a despesa mensal do cotista cai para US\$ 68 mil. Sucesso no exterior, essa espécie de code sharing de aviões é uma das poucas atividades lucrativas no mercado de aviação. Tanto que a maior empresa do mundo nesse ramo, a americana NetJets, hoje faz parte da carteira de investimentos de Warren Buffett, um dos homens mais ricos do planeta. Se a idéia deu certo lá fora, os executivos da Phoenix acreditam que há grandes chances de sucesso no Brasil, um país de proporções continentais e o segundo maior mercado de aviões particulares do mundo. “É na crise que surgem boas idéias e oportunidades”, resume Lima, da Phoenix. “E nós somos oportunistas.”

