

Forbes – Setembro/2003

ANJOS CAPITAIS

A economia está fraca e o custo do dinheiro, nas alturas.

Na contramão desse panorama, os investidores de Angel capital têm alguns milhões na carteira para bancar boas idéias.

Daniella Camargo

Se para companhias grandes e lucrativas já está difícil atrair capital para alavancar seus negócios, para as empresas iniciantes ou mesmo em fase de formação a tarefa é praticamente impossível, certo? Nem sempre. Uma boa idéia, muitas vezes, pode virar um império gerador de lucros milionários. Para iniciar o caminho, é fundamental ter em mãos um plano de negócios - espécie de mapa do projeto - bem traçado. Se a idéia for realmente promissora, aumentam as chances de chamar a atenção de um "angel investor". Isto é, investidores que apostam suas fichas especificamente na fase de criação de uma empresa. No Brasil, essa figura não é tão comum como nos Estados Unidos, mas não chega a ser uma raridade. Especialistas afirmam que o número de investidores com maior apetite ao risco está crescendo. Algo que se explica pela expectativa de queda na taxa de juros para os próximos anos.

Charles Fpragins, ex-executivo da Alliance Capital e do Citibank, encaixa-se nesse perfil. Em dezembro do ano passado, ele e um grupo de amigos fundaram, no Rio de Janeiro, a Gávea Angels uma associação formada por 17 investidores dispostos a apostar em empresas novas. São advogados, executivos aposentados ou ex-empresários na faixa dos 35 aos 60 anos que venderam seus negócios para a concorrência. Antes de conseguir o capital de um deles, a empresa ou idéia candidata passa por um processo de seleção rigoroso, em que são avaliados seu plano de negócios e seu grau de risco. A associação destina entre R\$ 400 mil e R\$ 600 mil para cada empreendimento. Desde sua criação, a Gávea Angels já analisou 35 idéias e empresas, mas apenas cinco foram selecionadas para a etapa final, em que o empreendedor apresenta seu projeto num seminário para todos os associados. "Geralmente, a idéia que mais convence é a que traz uma tecnologia inédita no mercado", avisa Fpragins.

Trabalho de conclusão de curso tornou-se empresa lucrativa

O engenheiro de computação Marcelo Salles, de 26 anos, sabe bem disso. Para o trabalho de conclusão de curso na Pontifícia Universidade Católica (PUC) do Rio, em 2000, ele e alguns colegas de faculdade desenvolveram uma plataforma wireless (sem fio), que possibilita o envio de mensagens pelo aparelho celular. Nem precisou pegar o canudo para receber uma proposta de um "angel investor". Um dos integrantes da banca que assistia à apresentação dos formandos era Roger Douek, na época vice-presidente da companhia telefônica GVT. "No mesmo dia ele se ofereceu para investir no projeto" lembra Salles.

O primeiro fundo do gênero começa a funcionar em 2004

Portas - O negócio cresceu tanto que Douek saiu da GVT para se dedicar exclusivamente à nova empresa, a nTime. A companhia, uma das maiores desse segmento no Brasil, tem parceria com aVivo e deve faturar neste ano cerca de US\$ 2 milhões. "A presença do "angel investor" na fase inicial da nossa empresa foi essencial para chegar aonde estamos", diz Salles. "Além da experiência, Douek tinha contatos e abriu muitas portas." Em trajetória ascendente, a nTime busca agora investimentos de venture capital. A intenção é exportar para países como Peru e Venezuela. Pelo que se observa, a companhia tem tudo para estar entre as que acabam recorrendo ao private equity.

A diferença entre angel, venture e private equity é o período em que cada um deles investe nas empresas (veja gráfico). O angel capital aporta dinheiro na fase de criação da companhia e por isso o risco é alto. O venture capital investe em empresas próximas do break even, momento em que receitas e despesas já se equilibram. O private equity aposta em empresas consolidadas, com boa geração de caixa. "Além do risco alto, o investimento proveniente do angel capital é mais difícil porque ainda não há nada oficializado nesse segmento" diz Tania Sztarnfater, diretora da Endeavor, Organização Não Governamental americana que incentiva a formação de microempresas. "Para conseguir um investimento inicial deve-se recorrer a pessoas físicas e o problema é saber onde encontrá-las."

Essa carência pode diminuir daqui para frente. A Phoenix **Strategic Financial Advisors** (empresa que atua na estruturação e financiamento de projetos, consultoria financeira, fusões e aquisições) lançará no primeiro trimestre de 2004 o primeiro fundo de angel capital do mercado, a exemplo dos fundos private equity e venture capital. A iniciativa partiu de James Lynch, um dos sócios da empresa. Depois de ser demitido do banco Chase Manhattan e abrir o próprio negócio, Lynch tomou gosto pelo empreendedorismo e tornou-se um "angel investor". "Pelo menos em duas ocasiões em que preparei plano de negócios para clientes me interessei e investi no projeto", conta. Um deles foi a empresa de helicópteros HeliSolutions, criada há quatro anos, em sociedade com Marco Audi, dono da Audi Helicópteros e mentor da idéia. A HeliSolutions introduziu no Brasil o programa de propriedade compartilhada de helicópteros. A operação já rendeu bons frutos. Recentemente, uma participação de 24% foi vendida para a gestora de recursos Rio Bravo, que tem entre os sócios o ex-presidente do Banco Central Gustavo Franco.

"O fundo de angel capital dará mais oportunidades para que bons projetos sejam colocados em prática, profissionalizando o mercado", diz Lynch. Segundo ele, o fundo, batizado de **PhoenixTech**, terá entre R\$ 12 milhões e R\$ 30 milhões para investimentos em 20 empresas de tecnologia. Serão três grupos de investidores: a própria **Phoenix**, investidores particulares e instituições oficiais, como a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

A vida do fundo é de dez anos. Sem dúvida, uma boa notícia para quem tem boas idéias e nenhum tostão no bolso.