



PME NA WEB

Blogs e notícias. Acompanhe as novidades sobre empreendedorismo estadaopme.com.br

Capital de risco. Lançado por empresários de internet, fundo levantou R\$ 100 milhões de family offices brasileiros para investir em 20 empresas iniciantes da área de tecnologia; apesar do risco embutido, expectativa de lucro na casa dos 300% atrai milionários locais

Fundo de risco mira fortunas nacionais

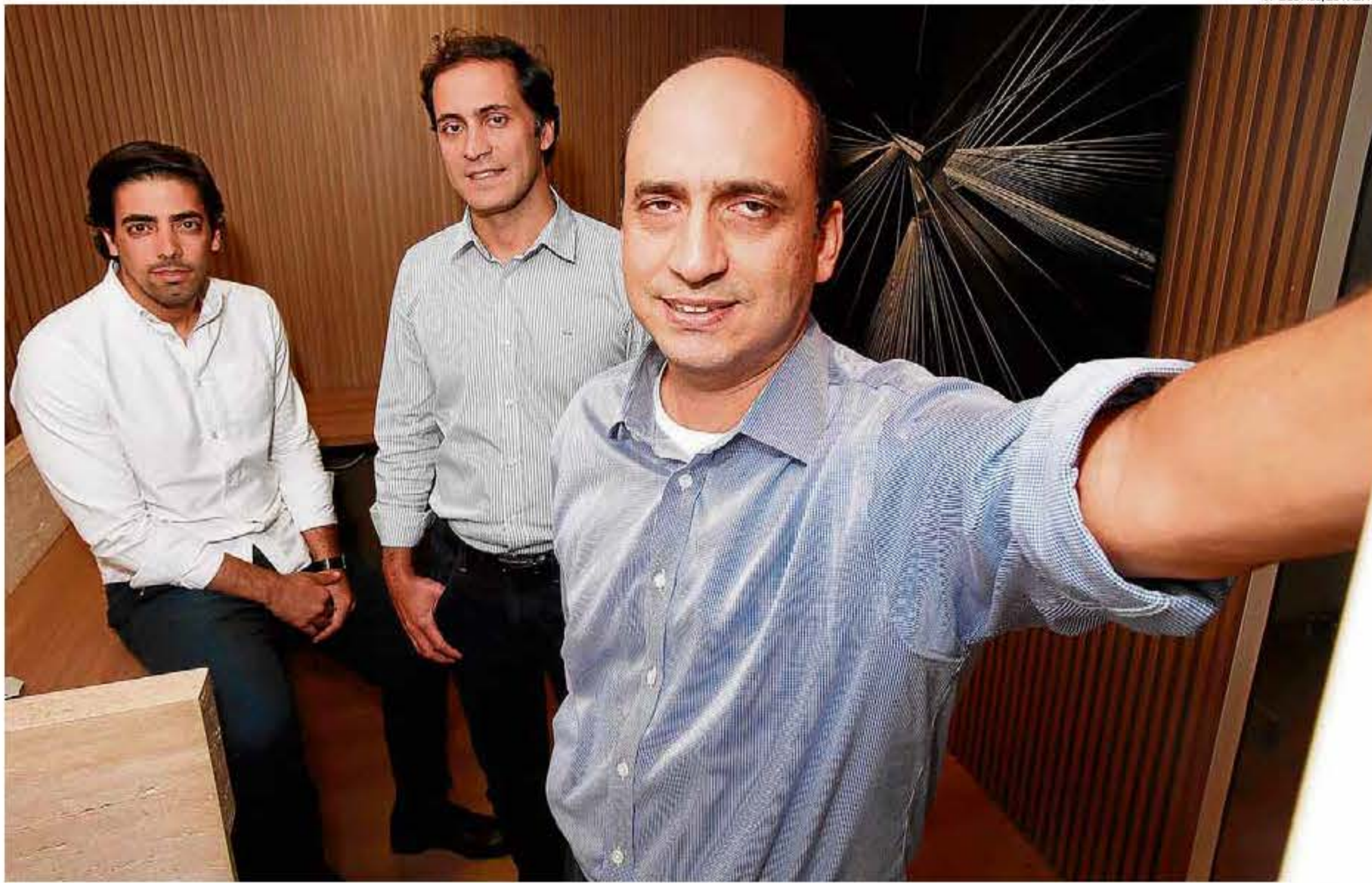
Renato Jakitas

No anopassado, Rodrigo Borges, cofundador do Buscapé, dedicou-se a uma rotina inusitada: bater na porta das famílias de milionários oferecendo cotas de empresas novas da área de tecnologia. Ele havia acabado de lançar uma gestora de recursos com três sócios e tinha o objetivo de captar um fundo de capital de risco ancorado exclusivamente por fortunas locais. É uma ideia nova no Brasil, onde os gestores dependem quase exclusivamente dos bancos de fomento locais e investidores estrangeiros, em especial *family offices* americanos, na hora de tirar produtos similares do papel.

Borges conseguiu viabilizar um fundo de R\$ 100 milhões para aplicar em 20 startups, com prazo máximo de investimento de dez anos. Entre os cotistas estão nomes como Alfredo Setubal (presidente da Itaúsa, holding que, além do banco, reúne marcas como Duratex e Itautec), Rubem Ariano (ex-sócio da gestora Hedging-Griffo, fundada por Luis Stuhlberger e comprada em 2006 pelo Credit Suisse) e famílias que construíram fortunas no varejo e na área industrial.

O desafio de Borges foi grande em um País onde, historicamente, os ricos têm por hábito concentrar seus recursos em opções conservadoras do mercado financeiro ou em ativos imobiliários. São estratégias de sobrevivência impulsionadas pelo histórico de crises políticas e econômicas do Brasil, além dos dividendos generosos oferecidos pelas aplicações de renda fixa, como o CDB e, mais recentemente, os títulos de Tesouro Direto.

“Foi um trabalho de formiguinha. As famílias tradicionais brasileiras não estão acostumadas e, na maioria dos casos, nem consideram investimentos de risco dentro do Brasil”, conta Bor-



Porta em porta. Gabriel Sidi (E), Rodrigo Borges e Felipe Andrade venderam cotas de investimento na casa de milionários



ges. Ao lado do sócio Gabriel Sidi, ele foi tesoureiro da Odebrecht Realizações e um dos criadores do GFAL, especializada em finanças pessoais. Guilherme Stocco (ex-vice-presidente da Buscapé), Felipe Andrade (ex-Barclays), e Marcello Gonçalves, que foi executivo no Banco Fator, também atuam como gestores e sócios da empresa, que se chama Domo Invest.

Novos projetos. O objetivo do fundo é atuar dentro de um nicho chamado de capital semente (*seed capital*), que movimenta roda-

Teste. Alfredo Setubal conta que novidade foi a motivação para investir

PARA MORSELL/ESTADÃO-14/9/2016

das de aporte abaixo dos R\$ 2 milhões, abrangendo participações minoritárias em empresas que recentemente entraram em estado operacional.

Alógica dessa modalidade de investimento busca múltiplos de retorno sobre o capital aportado na casa dos 300%, para o aplicador, estômago para acompanhar uma alta taxa de insucesso que pode chegar a 80% dos casos. “Em um portfólio com 20 startups, as vezes duas ou três que alcançam um estágio alto já são suficientes para one- riar bem os nossos parceiros”, conta Sidi.

No caso da Domo, as cotas de investimento giraram entre R\$ 1 milhão a R\$ 3 milhões, uma parcela ínfima do patrimônio do banqueiro Alfredo Setubal, presidente da Itaúsa, que diz ter ingressado no fundo da Domo Invest justamente para testar um setor que, para ele, ainda tem regras de desconhecidas de funcionamento.

● Como funciona

R\$ 2 mi

é o investimento médio realizado pelos representantes de family offices brasileiros fundo lançado pela Domo Invest

80%

é a taxa média de insucesso para investimentos de risco em startups

300%

é o lucro esperado pelos cotistas nesse formato de aplicação

“Meu negócio sempre foi banco, empresas tradicionais que têm de trazer receita e margem de lucro no fim do mês. Essas startups, as vezes, não têm nem faturamento. Esse é um mundo novo”, conta o banqueiro, que confessa um interesse antigo

na área.

“O Brasil não favorece investimento de risco com essa renda fixa que ainda está aí, mas eu já gostaria de ter colocado dinheiro em startups via fundos de venture capital antes”, diz Setubal. “O problema é que, os principais fundos, a maioria deles americanos, não têm hoje espaço para novas famílias. O cara abre um fundo novo e os investidores que já fazem parte do ciclo rapidamente compram todas as cotas”, completa.

Na opinião do representante de uma família tradicional, que prefere não se identificar, não falta apetite de risco atualmente entre os milionários locais, principalmente as novas gerações, familiarizadas com o cenário de startups no exterior. “O que falta é oferta no Brasil. Eu já aportei recursos em algumas startups como investidor anjo, de forma anônima, mas não deu muito certo. Esse é um negócio em que é preciso dedicação, por isso os fundos especializados são obrigatórios”, diz.

Para Rubem Ariano, que também investiu no fundo da Domo, os ricos tendem a experimentar aplicações de risco daqui para frente. “As novas gerações já estão sendo preparadas dentro das famílias para esses tipo de negócio, menos orientado para o financeiro e mais voltado para a economia real”, destaca o empresário, que se tornou empreendedor de startups desde que saiu da Hedging-Griffo em 2011 e colocou R\$ 2 milhões no fundo da Domo. Ariano também participa de outros fundos de capital de risco, como o Iniciativa Agro-negócios, de Julio Pinheiro, que compra fazendas em Mato Grosso do Sul.

“Nós lançamos nosso produto em 2013 para o investidor brasileiro e tem sido um trabalho difícil. As coisas começaram a mudar bastante no final do ano passado e no começo deste ano. Sinto que os milionários brasileiros querem e sabem que precisam expandir seu horizonte de investimentos”, conta Pinheiro.

ENTREVISTA

Jonathan Levav, diretor acadêmico do Stanford Ignite na América Latina

‘Ou você perde para as startups ou se junta a elas’

Empreendedorismo no Brasil depende de retomada dos investimentos, afirma diretor de Stanford

Vivian Codogno

Há três anos, o diretor acadêmico da Universidade de Stanford Jonathan Levav vem ao Brasil para iniciar o Ignite, programa de inovação com foco em empreendedorismo voltado para líderes de grandes companhias e de startups. Assim como faz na Índia, China, Chile e em outros países onde o curso acontece, Levav procura aqui uma ideia de negócio que possa valer US\$ 1 bilhão. Em entrevista ao Estado, ele fala sobre o ecossistema empreendedor no País.

● Por que o Brasil não produz ideias de US\$ 1 bilhão?

Minha hipótese é que o mercado aqui é grande, mas ainda

não é suficientemente desenvolvido. Você pode construir uma grande empresa, mas para ser realmente grande é preciso resolver um problema de forma global. É preciso encontrar uma solução que se aplique ao Brasil e aos Estados Unidos, à China. É como acontece em mercados como Israel e Finlândia, que são muito pequenos. A saída deles é vender para a Ásia, para a Europa. Tem de ir para o global, mas

● Tentativa e erro “A maioria das empresas falha porque mudar o comportamento do consumidor é difícil. É preciso entrar na carteira, na bolsa, na casa, e entender ao menos como tudo isso funciona para mudar a vida de alguém de uma forma grandiosa. E de uma maneira que seja fácil de incorporar ao cotidiano.”

Jonathan Levav
DIRETOR ACADÊMICO EM STANFORD

aqui o local parece suficiente.

● Estamos ao menos perto?

Não muito. A maioria dos negócios que tenho visto no Brasil são para consumidores finais. Ainda não vi por aqui alguém se propondo a solucionar algo como o problema de segurança cibernética. Há empreendedores fazendo coisas interessantes e ganhando dinheiro, mas a América Latina como um todo ainda não é um bom exemplo global. É um jogo que vocês podem ganhar se conseguirem fazer com que o dinheiro de fora chegue novamente aqui.

● O capital de risco deixou de ver atrativos para investir no Brasil? Houve um tempo em que todo mundo queria estar aqui e isso atraiu grandes fundos de investimento. Mas a crise deixou tudo menos interessante. Para o capital de risco, o mercado brasileiro está completamente fechado, pois investidores não gostam de risco. Mas sabe o



Inovação. Levav recomenda busca por soluções globais

que seria legal? Se a comunidade investidora no Brasil crescesse. Se grandes companhias investissem mais em inovação. Isso ajudaria a trazer o capital estrangeiro novamente.

● As fintechs, startups voltadas para o mercado financeiro, podem mudar esse cenário?

O que é vemos aqui é um sistema bancário que não funciona para os consumidores. É caro, a operação é opaca, não há empatia em relação à inovação. É um sistema totalmente atrasado e isso dá oportunidades a empreendedores que forem es- pertos, principalmente em um momento em que as pessoas

estão precisando de crédito. Um sistema como o Nubank não funcionaria nos Estados Unidos porque é muito fácil conseguir um cartão de crédito por lá. Aqui, eles souberam mirar justamente nessa falha. Há fintechs olhando para uma população de seis milhões de empreendedores que precisam administrar seus caixas de forma eficiente. Ir até um banco toma pelo menos uma hora da sua vida. Por que não resolver isso em doze minutos pelo celular? São serviços que ajudam pequenos negócios a evoluir.

● E como grandes companhias no Brasil e no mundo têm olhado

para a inovação produzida por startups?

Nos Estados Unidos, empresas de mídia como Google, Disney, Comcast perceberam que não é fácil criar inovação. Então decidiram, em vez de criar, olhar para quem está inovando do lado de fora. Agora, elas estão avaliando aquelas ideias que devem ou não comprar ou incorporar. Isso terá um enorme efeito em produtividade e eficiência. Trazendo a discussão para a América Latina, e mesmo para o Brasil, vejo que o primeiro passo em direção a esse cenário foi dado. Grandes empresas já olham para pequenos negócios como focos de produção de inovação. Porém, ainda estão reticentes em fazer esse capital crescer, transformando startups em suas concorrentes. Mas, no fim, é uma questão de escolha entre perder para essas startups ou se juntar a elas.

● No universo das startups, há alguma fórmula para o sucesso?

Não. A maioria das empresas falha porque mudar o comportamento do consumidor é muito difícil. É preciso entrar na carteira, na bolsa, na casa, e entender ao menos como tudo isso funciona para mudar a vida de alguém de uma forma grandiosa. E que seja fácil de incorporar. Essa é a ideia que vale US\$ 1 bilhão.