

# A lógica do semeador



DÉBORA HORN

Formado engenheiro eletricitista pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Carlos Eduardo Guillaume deixou uma promissora carreira executiva na Microsoft para criar uma das maiores empresas brasileiras da área de capital semente. A Confrapar foi fundada em 2005 por um grupo de 10 pessoas – alguns eram seus amigos, outros apenas conhecidos. Em comum, o fato de todos trabalharem com tecnologia. “Conversávamos muito sobre quais tecnologias iriam decolar, quais empresas seriam um bom investimento e quem eram os empreendedores nos quais apostaríamos. Decidimos que era melhor parar de falar e fazer”, conta Guillaume. Como os outros nove sócios, ele assinou um cheque de R\$ 50 mil para dar início ao negócio. Os primeiros anos no novo nicho mostraram que a formação de uma rede

maior de investidores poderia potencializar o conhecimento sobre a indústria e o próprio processo de investimento. Para atrair novos sócios, a Confrapar fez dois aumentos de capital e fundiu-se com a Estufa Investimentos, co-gestora do fundo Rotatec, focado em projetos inovadores no pólo eletroeletrônico da região de Santa Rita do Sapucaí (MG). Com a fusão, o volume de recursos geridos pela Confrapar passou para cerca de R\$ 90 milhões. Em entrevista à Locus, Guillaume revela as razões que levam investidores a alocar recursos em empresas nascentes e dá dicas sobre os atributos indispensáveis a empreendimentos que buscam o *seed capital* para sair do papel.

**Locus:** *Como você avalia o mercado de seed capital brasileiro atualmente?*

*Quais as principais diferenças observadas em relação a outros países?*

**Guillaume:** O mercado de *seed capital* no Brasil ainda é muito pequeno. São poucos os gestores de *seed capital* que atuam de maneira profissional. O Brasil se destaca em relação a outros países por bons e maus motivos. Por um lado, temos uma cultura bastante empreendedora, em que novas empresas e idéias surgem a todo momento. Por outro lado, temos ainda uma taxa de juros bastante alta, o que não ajuda o investimento no setor produtivo, pois o capital acaba sendo atraído para outros tipos de investimento, como a renda fixa. Se as perspectivas dos analistas para os próximos meses se concretizarem, com taxas de juros na casa dos 11%, o nível de *seed capital* tende a aumentar, pois haverá uma migração de investimentos.

**Locus:** *O sistema de inovação brasileiro é favorável ao desenvolvimento do seed capital?*

**Guillaume:** Vários programas estão favorecendo o desenvolvimento dessa indústria. Vale citar dois exemplos da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). Um é o programa Inovar Semente, que investe até 40% em fundos selecionados de *seed capital*, e do qual a Confrapar já participa. Outro é o Prime (Programa Primeira Empresa Inovadora), que irá incentivar empresas nascentes com recursos da ordem de R\$ 120 mil por empreendimento.

**Locus:** *Que mecanismos seria necessário aperfeiçoar para alavancar investimentos?*

**Guillaume:** Esperávamos mudanças mais rápidas após a Lei da Inovação, mas hoje percebemos que o avanço lento se deve à própria cultura do pesquisador brasileiro. No Brasil ainda dependemos de muitos *cases* de sucesso,

de cientistas que se tornaram empreendedores, para sensibilizar outros pesquisadores, fazendo com que eles descubram que há a opção de empreender. Essa mudança de cultura não ocorre de forma rápida, pois os cientistas, assim como a maioria dos profissionais, foram formados para ter emprego e não para serem empreendedores.

“ Os cientistas, assim como a maioria dos profissionais, foram formados para ter emprego e não para serem empreendedores ”

**Locus:** *O que motiva um investidor a aplicar recursos em uma empresa nascente? Que riscos e possibilidades de retorno costumam ser avaliados?*

**Guillaume:** Os retornos financeiro e social são os dois principais motivos para o investidor. A indústria norte-americana apresentou resultados superiores a 37% ao ano para o investidor na última década. Espera-se retorno financeiro da mesma ordem para o Brasil nos próximos 10 anos, embora seja sempre difícil fazer previsões, principalmente pelo fato de termos gestores inexperientes nesse mercado, o que aumenta a chance de erros. Mas temos o *venture capital* crescendo junto com o país, assim como várias oportunidades de inovação aguardando recursos. Ou seja: há uma grande quantidade de projetos represada, que permitirão boa performance aos fundos de investimento nos próximos anos. Além do aspecto financeiro, outro motivo gratificante para se investir no setor é saber que aquele dinheiro vai criar novas empresas, empregos, arrecadação de impostos – já que investimos somente em empresas 100% formais – e alavancar novas tecnologias no Brasil.

**Locus:** *Como a Confrapar tem aferido*

*o retorno de seus investimentos?*

**Guillaume:** Alguns fundos da Confrapar estão apenas no início de suas operações e outros em estágio pré-operacional. A empresa fez um investimento direto – sem usar a estrutura de fundos – que foi a Via6, uma rede profissional online (www.via6.com). Quando investimos na empresa, no início de 2007, ela tinha menos de 30 mil usuários cadastrados. Hoje tem quase 400 mil. Só saberemos o retorno desse investimento quando a empresa for vendida, mas está claro que já criamos bastante valor ao longo do caminho.

“ Uma equipe fraca ou a falta de um diferencial na oportunidade apresentada – a ausência de inovação – são fatais para a ambição de qualquer empreendedor em conseguir investimento ”

**Locus:** *Como é formada uma carteira de investimentos em seed capital? Qual a origem dos recursos que são aportados nas empresas?*

**Guillaume:** Os recursos geralmente são oriundos de fundos de pensão, órgãos de fomento e investidores-anjos. A composição da carteira depende muito do gestor e do setor do fundo, mas geralmente é composta por várias empresas, de setores ou características complementares, visando minimizar o risco do investimento. No caso da Confrapar, como investimos apenas em tecnologia, procuramos diversificar os portfólios investindo em subsetores diferentes.

**Locus:** *Qual o perfil de negócio considerado potencial para receber seed capital?*

**Guillaume:** Empresas que apresentam uma equipe forte e motivada, capaz de transformar a inovação em um elevado crescimento de receitas e lucros para o

empreendimento nos próximos quatro ou cinco anos.

**Locus:** *Como os investidores costumam avaliar a capacidade de uma equipe?*

**Guillaume:** A capacidade de uma equipe para desenvolver e executar um projeto se revela em uma série de fatores, como um currículo forte na indústria em que se propõe a atuar, um *background* de formação interessante e as experiências que a equipe já teve em conjunto. Outro fator importante é ver se eles estão motivados com a oportunidade que estão apresentando ou se um salário 50% mais alto os faria abandonar a equipe. Tem equipe que você vê que vai executar o projeto de qualquer forma, em que os membros já investiram recursos do próprio bolso, o que mostra o grau de comprometimento de todos com a proposta.

**Locus:** *Quais as razões – principais ou mais recorrentes – que levam à rejeição de um projeto por parte do investidor?*

**Guillaume:** No caso das empresas e projetos que analisamos, uma equipe fraca ou a falta de um diferencial na oportunidade apresentada – a ausência de inovação – são fatais para a ambição de qualquer empreendedor em conseguir investimento. A Confrapar, por exemplo, não avalia empresas de uma pessoa só. Nesses casos, orientamos o empreendedor a procurar um sócio que acredite na sua idéia. Ou seja: convença um amigo, parente ou colega de faculdade de que sua idéia é boa e depois nos procure.

**Locus:** *Muitas vezes, a entrada de um investidor externo exige ajustes no modelo de gestão das empresas e no comportamento do próprio empreendedor. Como tornar construtiva – e menos conflitante – a relação entre*

*empreendedores e investidores?*

**Guillaume:** Esse é um desafio constante. A falta de maturidade da indústria de *venture capital* no Brasil não contribui muito. Temos que ajudar o empreendedor a se sentir confortável antes e após o investimento. Nesse ponto, a transparência do investidor e o respeito pelo empreendedor são fundamentais. Muitas vezes o empreendedor não compreende como o investidor vai ganhar dinheiro, desconhece o *business*.

**Locus:** *Nesse caso, qual o melhor caminho para o entendimento?*

**Guillaume:** É preciso mostrar ao empreendedor quais são as intenções e expectativas do investidor, apresentando inclusive os instrumentos jurídicos que regulamentarão a parceria. Esse processo de preparação demora em média quatro meses, até que a empresa receba o investimento e dê início a uma relação que deve durar cerca de quatro anos. Nosso papel é muito mais informativo nessa hora. Isso por que a desinformação gera uma incerteza ainda maior na cabeça do empreendedor.

**Locus:** *Qual o papel dos parques tecnológicos e das incubadoras no aprimoramento do seed capital? De que forma podem contribuir para aproximar empreendedores e investidores?*

**Guillaume:** Muitas incubadoras e parques já fazem sua parte. Estão modificando seu modelo de negócios para um estilo menos paternalista, protetor. As incubadoras perceberam que um dos seus principais papéis é casar cada empresa com uma alternativa de investimento ou financiamento adequada. O capital empreendedor é apenas uma dessas alternativas.

**Locus:** *Quais as perspectivas do mercado de capital semente brasileiro frente à crise financeira internacional?*

*O que os empreendedores podem esperar para 2009?*

**Guillaume:** Essa crise irá afetar as empresas já estabelecidas, principalmente as médias e grandes, de uma forma mais contundente. As pequenas empresas nascentes, principalmente no

“ As incubadoras perceberam que um de seus principais papéis é casar cada empresa com uma alternativa de investimento ou financiamento adequada ”

Brasil, estão afastadas do mercado de capitais e não devem sentir tão fortemente a retração da economia. Então irão sofrer menos com os efeitos. Muitas empresas de tecnologia até irão se aproveitar da crise para abrir mercado, aproveitando oportunidades trazidas pela turbulência. Um exemplo: a necessidade de reduzir gastos aumentará a demanda por softwares que gerenciem custos. A empresa que tiver esse software com o grau de inovação desejado pelo mercado terá grandes possibilidades de crescimento. Então os empreendedores devem continuar a inovar e tirar as idéias do papel. O impossível é aquilo que ainda não foi tentado.

**Locus:** *Qual seu conselho para o empreendedor que precisa de recursos para executar um projeto inovador? Onde buscar ajuda? O que fazer primeiro?*

**Guillaume:** Pesquise e descubra se seu projeto é de fato inovador. Apaixone-se pelo projeto. Depois busque e motive uma equipe capaz de executar essa idéia. Se ela for de fato inovadora e tiver um alto potencial de crescimento, busque ajuda de um fundo de capital empreendedor. Um e-mail conciso e bem escrito basta para chamar a atenção do investidor. ■