

INVESTIMENTO

# Uma mãozinha para o desenvolvimento

*Familiares e amigos figuram entre os principais investidores de negócios em fase inicial. Sem o love money, empreendedorismo mundial tenderia a desaparecer*

ANDRÉ VENDRAMI

**E**nquanto assistia a uma partida de futebol na sala de televisão de sua casa, o cientista da computação Juliano Richter Pires ouviu do pai Valmir a frase que impulsionaria sua carreira de empreendedor. “Darei a maior força para não seres empregado de ninguém”. Juliano, então com 23 anos, não deu mais bola para o jogo. Recém-formado na faculdade, ele até havia distribuído alguns currículos, mas naquele momento percebeu que poderia realizar seu grande sonho: ter um negócio próprio.

Juliano aceitou a oferta do pai e tomou R\$ 6 mil emprestados para comprar computadores e pagar salários de funcionários. “Ele me deu a segurança de não ter que pagar juros bancários elevados se as coisas não caminhassem bem”, diz. Desde esse dia, passaram-se nove anos. Hoje, a Making, empresa sediada no Centro Empresarial de Laboração de Tecnologias

Avançadas (Celta), de Florianópolis (SC), fornece tecnologia para grandes empresas na área de saúde, como a Unimed. Se não fosse o investimento do paizão Valmir, o empreendimento não teria saído do papel.

A história da Making não é exceção. Assim como Juliano, 62% dos empreendedores brasileiros recorrem a dinheiro de pais, irmãos e amigos próximos para iniciar seus negócios, de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007 – maior estudo sobre a atividade empreendedora no mundo. O GEM calcula que, todos os anos, empresários de todo o mundo recebem cerca de R\$ 990 bilhões de 208 milhões de amigos e familiares, denominados investidores informais.

Apesar do montante, cada empreendedor recebe quantias pequenas do chamado *love money*. No Brasil, o valor médio emprestado por investidores informais a empresas iniciantes foi de R\$ 7,6 mil em 2006. A média mundial foi ainda menor, de R\$ 4,8 mil. “A quantia pode parecer modesta, mas para uma empresa iniciante, especialmente em países menos desenvolvidos, uma pequena soma pode fazer grande diferença”, descrevem os autores do estudo do GEM.

## Sem pretensões

O investimento informal normalmente é direcionado para a compra de equipamentos e produtos. No caso do pernambucano Daniel Brasil, cientista da computação de 25 anos, foi usado na compra de

Equipe da Making. Da esquerda para a direita: o sócio, Rodrigo, o pai investidor, Valmir, e o filho empreendedor, Juliano.



móveis e computadores. Sua empresa, a Hive.log, fornece tecnologia para gestão logística e, como está instalada na incubadora do Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife (CESAR), não paga água, luz ou telefone. Para crescer, porém, Daniel precisava investir no aprimoramento do software que é seu carro-chefe.

Aí entrou mais uma vez a figura do pai-zão. Administrador, contador e empreendedor por natureza, Gerson Cesar Brasil, de 52 anos, participou como conselheiro durante todo o processo de criação da Hive.log e topou bancar os R\$ 60 mil necessários para a compra dos equipamentos em 2006. Mais do que investidor, virou sócio do empreendimento – o sexto de seu currículo, que inclui de loja de pneus a distribuidora de produtos veterinários.

“Meu pai esteve tão próximo do processo de criação da empresa que a decisão de recorrer a ele como investidor foi natural”, relembra Daniel. Hoje, seu pai não participa diretamente da gestão, mas, além de acionista, é conselheiro da Hive.log. “Ele tem funções bastante claras e definidas”, afirma Daniel. “Isso ajuda a manter os relacionamentos pessoal e profissional em equilíbrio”.

O mais comum em situações como a vida pela Hive.log é justamente o investidor entrar como sócio, explica Maria Teresa Roscoe, consultora da Fundação Dom Cabral especializada em empreendimentos familiares. Segundo ela, mesmo nesses casos, o impulso inicial do financiamento é a ajuda, e não a oportunidade de fazer parte de um negócio promissor. “As famílias buscam cada vez mais apoiar iniciativas de empreendedorismo, com a finalidade de desenvolver talentos”, afirma.

O estudo do GEM confirma a tese da consultora. Cerca de 60% dos investidores brasileiros pesquisados afirmam que não esperam obter qualquer retorno do valor investido. Apenas 30% esperam obter o dobro do valor investido em um prazo de 10 anos. A pesquisa mundial do GEM aponta o mesmo caminho. A expect-

### Faixas de aportes dos investidores informais no Brasil

Total investido	proporção (%)
Menos de R\$ 2.000,00	23,1
De R\$ 2.000,00 a R\$ 10.000,00	46,2
De R\$ 10.000,00 a R\$ 20.000,00	15,4
De R\$ 20.000,00 a R\$ 30.000,00	15,4
Mais de R\$ 30.000,00	–

FONTE: Pesquisa GEM 2007

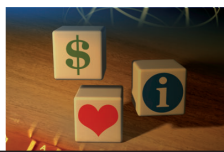
tativa de retorno, afirmam os pesquisadores, aumenta à medida que o relacionamento entre o investidor e o empreendedor diminui. “Parentes próximos esperam os menores resultados, e estranhos esperam os melhores retornos”.

No laboratório Biosíntesis, residente no Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (Cietec), em São Paulo, aconteceu justamente isso. O sociólogo Inácio da Silva, de 71 anos, investiu cerca de R\$ 40 mil na empresa da filha Fabiana Medeiros da Silva, de 33 anos, sem esperar nenhum retorno financeiro. Mesmo assim, tornou-se sócio do empreendimento. Bancário aposentado, ajudou a filha bióloga nas decisões financeiras estratégicas para o crescimento do laboratório. “Ele me ensinou conceitos muito importantes para a empresa, mas acho que o maior ganho de tudo isso foi que nosso relacionamento pessoal também está melhorando”, avalia Fabiana.

Para a consultora Maria Teresa, a íntima relação entre o empreendedor e seu investidor é positiva mas tem lá seus perigos. “A vantagem é que a expectativa e o apoio da família para que o empreendimento dê certo tendem a impulsionar o crescimento”, diz. “A informalidade das negociações e a falta de transparência das ações são, por outro lado, pontos que podem levar ao fracasso”, afirma.

### Outras saídas

Entre os empreendedores ouvidos pela



reportagem, Fabiana é a única que recorreu a outras fontes de financiamento para alavancar seu negócio. Conseguiu recursos de agências de fomento do governo, como CNPq e Fapesp, e firmou ainda parcerias com a Universidade de São Paulo (USP) e com o Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares – num total de R\$ 800 mil. Para a maioria dos empreendedores brasileiros, no entanto, linhas de financiamento públicas e privadas ainda são uma realidade distante.

Menos de 10% dos empreendedores brasileiros pesquisados pelo GEM buscaram linhas de crédito bancário específicas para novas empresas. Para se ter uma idéia, o relatório mundial do GEM aponta que 81% dos empresários finlandeses esperam obter apoio de fundos privados para abrir seus negócios, e 33% contam ainda com auxílio do governo. O relatório aponta que o Brasil tem uma das piores políticas públicas de estímulo à abertura de empresas entre os 42 países pesquisados, à frente apenas da Turquia e da Venezuela. Os serviços prestados pelos bancos e o custo de utilização de fornecedores e consultores também foram considerados fatores limitantes.

Nesse cenário, a existência de pais, tios, sogros e sogras com dinheiro na conta e disposição para investir em novas empresas é essencial para o desenvolvimento do

empreendedorismo. Mas a coordenadora do GEM no Brasil, Silmara Greco, garante que mesmo em países como os Estados Unidos, onde há abundância de crédito, os empreendedores em fase inicial também dependem de recursos de amigos e familiares. Enquanto investidores informais fornecem R\$ 990 bilhões a empresários iniciantes em todo o mundo, investidores de risco – que também apostam nesse tipo de empresa – forneceram apenas R\$ 61 bilhões a 11 mil companhias afortunadas ao redor do mundo, de acordo com o GEM.

Nos Estados Unidos, a chance de uma empresa novata receber aporte de um investidor de risco é a mesma de ganhar na loteria – menos de um para mil. Tanto que nem Sergey Brin e Larry Page conseguiram para fundar o Google. Para abrir a empresa, eles tiveram que limpar as contas bancárias e pegar R\$ 1,440 milhões emprestados de amigos e familiares. Apenas três anos depois a empresa conseguiu aporte de um fundo de capital de risco, equivalente a R\$ 44 milhões. Ao que tudo indica, poucas empresas ao redor do mundo terão trajetória diferente da traçada pelo Google em sua fase inicial. “Se o investimento informal secasse, o empreendedorismo mundial iria enrugir e morrer”, afirma Niels Bosma, autor do estudo mundial GEM 2007. ■

### Fonte de recursos dos empreendedores – Brasil

Fonte	Estágio dos empreendimentos		
	Nascentes	Novos	Estabelecidos
Familiar próximo	59	64,7	70,0
Outro parente	15,4	13,7	12,5
Colega de trabalho	7,7	0,0	5,0
Estranho	2,6	2,0	2,5
Amigo ou vizinho	7,7	3,9	5,0
Crédito bancário	12,8	5,9	2,5
Programas governamentais	2,6	0,0	2,5
Outras fontes	1,3	11,8	17,5

FONTE: Pesquisa GEM 2007