


EIKE BATISTA: O que sua ascensão e sua queda ensinam sobre as falhas do mercado financeiro brasileiro

EXAME



EDIÇÃO 1046 ANO 47 • Nº 14 • 7/8/2013

www.exame.com

R\$ 15,90



ISSN 977-010228800-2

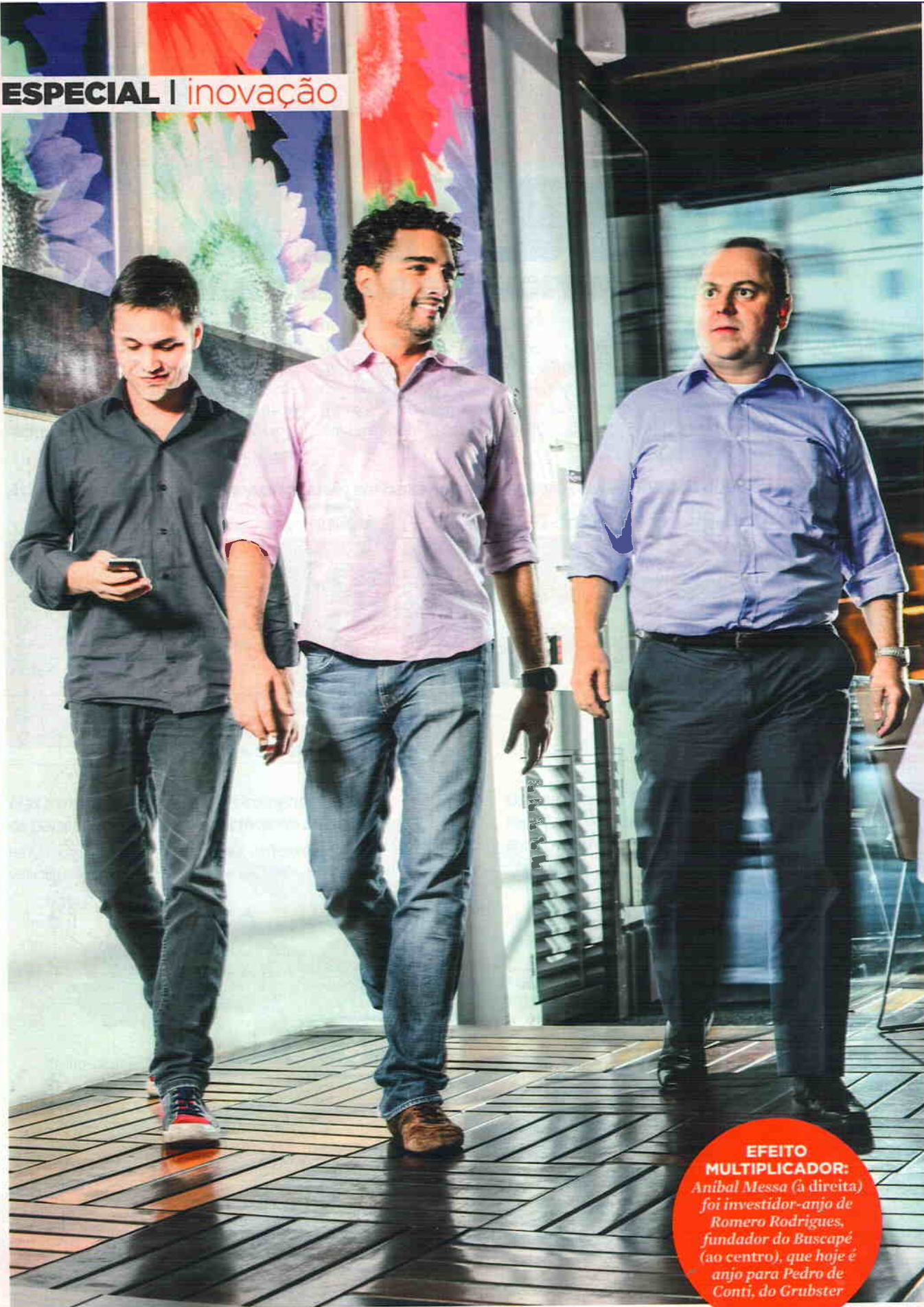


Edição Quinzenal



Nunca seremos ricos?

O Brasil deixou de ser um país pobre nos anos 60, mas nunca conseguiu dar o passo seguinte. Por que ainda estamos presos ao que os economistas chamam de “armadilha da renda média” — e o que fazer para dar o próximo salto



EFEITO MULTIPLICADOR:
Anibal Messa (à direita) foi investidor-anjo de Romero Rodrigues, fundador do Buscapé (ao centro), que hoje é anjo para Pedro de Conti, do Grubster

ALEXANDRE BATTIBUGLI

OS ANJOS DOS NEGÓCIOS

Os investidores que dão apoio — de capital e de gestão — a empreendedores com ideias inovadoras começam a ser mais comuns no Brasil. Ganham eles e ganha o país

DANIEL BARROS

UANDO AINDA ERA UM ESTUDANTE DE ENGENHARIA NA ESCOLA POLITÉCNICA da Universidade de São Paulo, em 1998, Romero Rodrigues e mais três amigos criaram um sistema de captura de palavras na internet. Ele viraria o Buscapé, site que faz comparação de preços gratuitamente. Em 2009, o Buscapé foi vendido para o grupo sul-africano Naspers por 342 milhões de dólares. Romero, então com 32 anos, levou boa parte da bolada e virou um símbolo de sucesso do empreendedorismo no Brasil. Sua trajetória talvez não tivesse sido a mesma se, no fim da década de 90, não tivesse encontrado o investidor Aníbal Messa pelo caminho. “Romero prometeu me pagar uma pizza se desse uma força para fazer o plano de negócios dele, e eu acabei colocando alguns milhares de dólares como sócio”, diz Messa, que era consultor da McKinsey quando investiu no Buscapé. Mais do que um sócio na fase inicial, Messa foi um anjo. É esse o termo usado para o investidor que põe dinheiro numa startup antes de ela nem sequer ter receita ou quando ainda fatura muito pouco.

Esse valor costuma variar de 50 000 a 500 000 dólares. “Mas o que define o investimento-anjo não é apenas a quantia, e sim o fato de serem recursos próprios do investidor e de ele orientar e apoiar o empreendedor”, diz Cássio Spina, fundador da associação Anjos do Brasil, criada há dois anos. Ele tem investimentos em seis startups. A mais bem-sucedida até agora é uma empresa que inventou um aplicativo para pais monitorarem os filhos por GPS e serem avisados quando entram e saem da escola. Spina colocou 600 000 reais nessa startup, a TWT Digital, há um ano e meio. Hoje, estima que seu capital tenha se valorizado em quase 700%. O anjo também ajuda promovendo contatos com outros possíveis investidores e conhecedores do ramo, dando dicas sobre como melhorar o negócio e até emprestando espaço físico para o empreendedor trabalhar, como o próprio Messa fez com Romero em 1999. “Quando você é um sócio, mesmo tendo uma parcela pequena, o nível de comprometimento ao dar conselhos é muito maior”, diz Rodrigues.

A FUNÇÃO DOS ANJOS

Transformar uma ideia em negócio não é fácil. A solução pode ser encontrar um investidor-anjo, que assuma o risco de dar o capital para a startup decolar

O OBJETIVO

- Dar um impulso inicial para que a startup adquira uma escala mínima, mostre que a ideia é viável e atraia investimento maior de um fundo de capital de risco, como os americanos Intel Capital e Tiger ou o brasileiro e.Bricks

O INVESTIMENTO

- O mais usual é o valor não passar de

500 000
dólares

QUANDO O ANJO ENTRA

- Pode ser desde a concepção de um novo produto (como um aplicativo) até o teste do protótipo com alguns clientes, muitas vezes gerando uma pequena receita

O RISCO DAS STARTUPS



EMBORA OS INVESTIDORES-ANJO SEJAM CADA VEZ MAIS COMUNS NO BRASIL, A DISTÂNCIA É GIGANTESCA PARA OS ESTADOS UNIDOS, ONDE ESSE TIPO DE INVESTIMENTO É MUITO MAIS DIFUNDIDO

ANJOS ATIVOS POR PAÍS

Brasil
6300

Estados Unidos
268 000

Fontes: Angel Capital Association, Anjos do Brasil e ABStartups



Agora que é considerado uma espécie de veterano da área de tecnologia, Rodrigues, além de se manter como presidente do Buscapé, também faz o papel de anjo. Há quatro anos, vem usando sua experiência no comércio online — e uma fração da fortuna pessoal — para ajudar startups. Um exemplo: a Grubster, que dá descontos aos clientes de restaurantes que os visitem fora dos horários mais cheios. Messa, o anjo de Rodrigues, investe junto na Grubster. “Eu quero fomentar aqui uma lógica que é comum no cinema de Hollywood”, diz Rodrigues. “Quem passa pelo ciclo do negócio e alcança o sucesso como ator ou diretor, volta e investe em quem está começando a produzir filmes.” Rodrigues já está em seu décimo investimento-anjo. Outro

BOM NEGÓCIO:
Cássio Spina (à direita)
já obteve valorização
de 700% no
investimento feito
na TWT Digital,
criada por Daniel
Avizú e Hélio Freitas
(em pé)



ALEXANDRE BATTIBUGLI



MARCELO CORREA

**OS
ACELERADORES:**
Rafael Duton (na mesa)
e Marcelo Sales, no
banco, montaram uma
aceleradora que prepara
empreendedores como
Ricardo Moraes
e Marcus Teixeira
(em pé)

investidor tarimbado na tecnologia, Flávio Jansen, ex-sócio do site de compras Submarino, depois transformado em B2W com sua incorporação pela Lojas Americanas, tem cinco empresas protegidas — além de exercer a função de presidente da Locaweb, uma hospedeira de sites. O site de roupas femininas Oqvestir, inaugurado por duas advogadas e uma jornalista em 2009, recebeu investimento-anjo de Jansen no ano seguinte, além de preciosos encontros semanais para aconselhar as empreendedoras. A entrada dele no negócio foi vital para que a Oqvestir ganhasse tamanho suficiente para atrair fundos de capital de risco como o americano Tiger, em 2011, e o argentino Kaszek, dos fundadores do Mercado Livre, em 2012. “Além de toda a

Os anjos também fazem a ponte entre as novas empresas e outros potenciais investidores

experiência de Jansen em comércio eletrônico e do dinheiro que investiu, ele é um ótimo cartão de visitas para recebermos novos investidores”, diz Mariana Medeiros, uma das sócias.

No Brasil, estima-se que existam cerca de 6 300 investidores dessa natureza. Isso equivale a 2% da legião em

atividade nos Estados Unidos. Lá, é mais comum ver figurões apoiando iniciantes — do mesmo modo que eles mesmos foram ajudados em suas primeiras empreitadas. Jack Dorsey, que fundou o Twitter, investiu como anjo no aplicativo de notícias Flipboard e na rede social de fotos Instagram. Marc Andreessen, do navegador Netscape, é um dos maiores anjos do Vale do Silício. Felizmente, já se vê no Brasil uma tendência de sistematização do papel do anjo por meio das “aceleradoras de startups”. O conceito é maduro nos Estados Unidos, mas aqui só surgiu de verdade há dois anos, com a criação da 21212, do Rio de Janeiro. Por trás dela, estão Marcelo Sales e Rafael Duton, dois dos fundadores da empresa de conteúdo para celular Movable, cujos

QUANDO O GOVERNO AJUDA...

Recentemente, Estados Unidos e Chile bolaram políticas públicas de fomento à criação e ao desenvolvimento de startups. Os resultados são tímidos, mas já começaram a aparecer. Agora é a vez de o Brasil fazer a sua tentativa

OS MELHORES ECOSISTEMAS DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO EM 2012⁽¹⁾

1º	Vale do Silício
2º	Tel Aviv
3º	Los Angeles
4º	Seattle
5º	Nova York
6º	Boston
7º	Londres
8º	Toronto
9º	Vancouver
10º	Chicago
11º	Paris
12º	Sydney
13º	São Paulo
14º	Moscou
15º	Berlim
16º	Waterloo
17º	Singapura
18º	Melbourne
19º	Bangalore
20º	Santiago

(1) A pesquisa da empresa Startup Genome leva em conta nove quesitos, como a performance das startups criadas e sua quantidade.
Fontes: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, Startup America, Startup Chile e Startup Genome

ESTADOS UNIDOS

Startup America, lançado em 2011

- Criou polos de apoio a startups fora do eixo Califórnia-Nova York-Massachusetts. Utiliza dinheiro do governo e de empresas como IBM e Intel

O INVESTIMENTO (até 2015)

3,2 bilhões de dólares

O OBJETIVO

- Ajudar a desenvolver até

10 000 startups

BRASIL

Startup Brasil, lançado em 2012

- Nove aceleradoras privadas vão apoiar startups que receberão 200 000 reais de verba pública. Em troca, as aceleradoras se tornam sócias dos empreendedores

O INVESTIMENTO (até 2015)

40 milhões de dólares

O OBJETIVO

- Dar um impulso inicial a

100 startups por ano

CHILE

Startup Chile, lançado em 2010

- Cada empreendedor recebe 40 000 dólares para ficar até um ano numa "aceleradora de startups" do governo em Santiago

O INVESTIMENTO (até 2014)

40 milhões de dólares

O OBJETIVO

- Até 2014, levar ao Chile

1 000 startups

produtos têm mais de 100 milhões de usuários na América Latina. Desde 2011, a aceleradora escolhe dez projetos por semestre e acolhe os empreendedores na sua sede. Dá a eles apoio jurídico, de programação e de gestão. O nome 21212 vem do código de área da capital carioca e de Nova York, onde a aceleradora tem um escritório de captação de investidores para suas protegidas. Em troca do tratamento maternal, as aceleradoras ganham 20% do negócio nascente. Os gastos são da ordem de 200 000 reais por empresa. O risco é o mesmo do anjo: pode perder tudo ou multiplicar o capital. Há cerca de 30 aceleradoras no Brasil. Nove delas foram escolhidas pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação para abrigar 100 empreendimentos por

Nos Estados Unidos funciona um ciclo positivo: quem recebeu apoio e cresceu apoia outros

ano no programa Startup Brasil, tentativa oficial de dar impulso à inovação. No dia 29 de julho, a lista com as primeiras 56 startups beneficiadas foi divulgada. Há empresas de software para educação, varejo, mineração e agronegócio. O maior elogio que o mercado tem feito ao programa é que o governo rompeu com o ímpeto estatizante e delegou o programa à iniciativa privada. "No Startup Brasil, o governo não executa, só quer dar a direção e aportar recursos com o setor privado", diz Virgílio de Almeida, secretário de Política de Informática do ministério. "O papel é de maestro."

O Brasil se inspirou parcialmente no Startup Chile, lançado em 2010, com formato diferente. "O objetivo do Chile é gerar um ecossistema, não empresas", diz o mineiro Luiz Filipe Serravi-

te, que participou da primeira turma de empreendedores, em 2011, após voltar de um mestrado em economia na Universidade de Chicago. Nesse sentido, os chilenos já marcaram pontos. País sem tradição em inovação e com um mercado interno modesto, o Chile em pouco tempo viu sua capital, Santiago, entrar na lista dos melhores ambientes para startups do mundo. Nessa lista, em que São Paulo é a 13ª melhor, Santiago estreou como 20ª colocada entre 20 regiões. Falta fazer as empresas vingarem e se fixarem no país. Daniel Isenberg, professor do Babson College e um dos maiores especialistas em empreendedorismo do mundo, diz que a maior empresa que havia saído do Startup Chile no fim do ano passado tinha apenas três funcionários. Lá, os empreendedores recebem 40 000 dólares e treinamento de mentores do governo durante um ano. Em vez de aceleradoras privadas — inexistentes —, o programa é tocado por um órgão público. A maioria dos inscritos é de estrangeiros porque o governo chileno faz uma campanha internacional para atrair empreendedores. Em matéria de criação de um terreno propício ao empreendedorismo, um exemplo bem-sucedido é o de Israel — sua capital, Tel Aviv, é o segundo melhor ecossistema. A disposição de priorizar ciência e tecnologia, que atravessou os mais diversos governos israelenses, fez o ambiente tão fértil que o país já colocou 169 empresas na Nasdaq, a bolsa de valores de tecnologia dos Estados Unidos.

O Brasil está seguindo seu próprio caminho. Mas nossa estratégia tropical ainda não ataca vários dos problemas mais elementares para o florescimento de startups e de quaisquer outras empresas. Uma angústia do investidor-anjo reside no risco de, veja só, perder mais do que ele investiu em determinada startup. Como assim? Ocorre que as cortes brasileiras têm o costume de ir atrás dos bens do investidor mais rico caso uma empresa seja punida em um processo trabalhista, por exemplo. Mesmo que o sujeito não seja um dos gestores da companhia — como é o caso dos anjos. Breno Masi tem seis in-



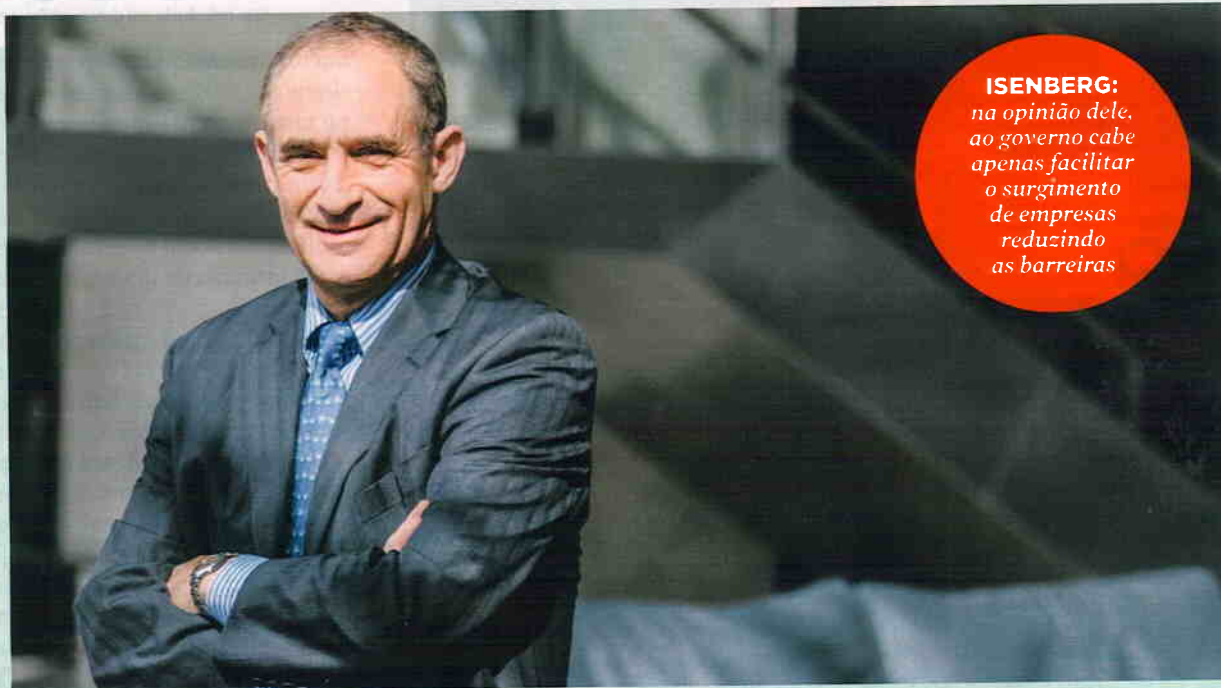
PROTECTOR E PROTEGIDAS:

Flávio Jansen, que fundou o Submarino, pôs capital e tempo na Oqvistir, de Rosana Sperandio (à direita), Mariana Medeiros (à esquerda) e Isabel Humberg

Muitos potenciais anjos no Brasil não investem em startups por temer perdas causadas por leis

vestimentos-anjo de 50 000 a 150 000 reais, mas, em um deles, além de perder o que investiu, teve de gastar mais 80 000 reais para evitar um processo trabalhista. Ao menos não teve um oficial de Justiça batendo à porta, como relatam outros investidores. “Mais de 60% dos investidores com quem conversei desistem de virar anjos por medo do passivo”, diz Cássio Spina, da Anjos do Brasil. Marcel Malczewski, fundador da fabricante de máquinas registradoras Bematech, apresenta outro

gargalo: a porta de saída estreita. “Do investidor-anjo à abertura de capital na bolsa de valores, a Bematech demorou 15 anos”, diz Malczewski. “Nos Estados Unidos, com mercado de capitais mais desenvolvido, o processo demora menos de um terço desse tempo”, diz ele. Aqui, o Bovespa Mais, um canal de acesso para empresas com faturamento de algumas dezenas de milhões de reais, lançado em 2005, só teve duas ofertas públicas até agora, por falta de interesse de investidores em negócios menores. Em países onde o mercado de acesso funciona, como Inglaterra e Canadá, há isenção de imposto sobre o ganho de capital do investidor dessa faixa. Por ora, a perspectiva de um incentivo como esse sair aqui é baixa. Pena. Temos a faca e o queijo nas mãos. Se empreendedores como os apoiados pelos anjos despoñtarem, quem ganha é o Brasil. Ainda mais se eles perpetuarem o ciclo, multiplicando a legião de anjos. ■



ISENBERG:

na opinião dele,
ao governo cabe
apenas facilitar
o surgimento
de empresas
reduzindo
as barreiras

WERTHER SANTANA/AE

“ESQUEÇA O VALE DO SILÍCIO”

DANIEL ISENBERG, DA BABSON COLLEGE, É UM RESPEITADO ESTUDIOSO DO EMPREENDEDORISMO. ELE É CONTRA INCENTIVAR A CRIAÇÃO DE STARTUPS

Daniel Isenberg, professor de gestão da escola de negócios Babson College, é um especialista em empreendedorismo. Antes de lecionar na Babson, morou 17 anos em Israel, onde empreendia e investia. Isenberg acaba de lançar o livro *Worthless, Impossible and Stupid* (“Inútil, impossível e idiota”), que procura redefinir o empreendedorismo.

Como os governos podem ajudar as startups?

Um dos erros que os governos cometem é tentar incentivar o empreendedorismo. Todas as sociedades tiveram algum tipo de empreendedorismo. É preciso facilitá-lo apenas. No Brasil, há barreiras muito fortes ao crescimento das empresas. A burocracia, a regulação excessiva, a carga tributária: tudo isso precisa ser simplificado. O governo brasileiro introduziu o “Simples”, mas, sem querer, criou uma barreira adicional. As pessoas agora chegam ao máximo de funcionários e de faturamento e pensam: “Se eu passar daqui, vou pagar mais imposto. Então, não vou crescer!”.

O que acha do programa Startup Brasil?

Todos os programas como esse têm o mesmo problema — eles olham o lado errado da equação. Fazer um filho é fácil, mas criar um cidadão produtivo, bem-

educado e saudável aos 16 anos é difícil. Movimentos como o Startup Brasil estão focados em “fazer os filhos”, não em “criar famílias”.

O ecossistema do Vale do Silício pode ser repetido em outros lugares do mundo?

Não pode ser repetido em outros lugares, nem no próprio Vale do Silício. Esqueça o Vale do Silício! É irrelevante para o Brasil. É uma situação sensacional, mas única no mundo. Não há evidências de que o governo americano tenha incentivado o Vale do Silício.

O mesmo se aplica a Israel?

Alguém me ligou do gabinete do presidente da Coreia do Sul e perguntou: “O que podemos aprender sobre o empreendedorismo em Israel?”. Eu disse que, antes de tudo, deviam convencer Japão, China, Taiwan e Coreia do Norte a, simultaneamente, lançar uma guerra contra o povo sul-coreano. Que país no mundo teve a mesma conjunção de circunstâncias de Israel? Nenhum. A única coisa que acho que se pode aprender com o caso de Israel está na visão do governo. Os governantes acharam que a indústria baseada em ciências avançadas seria crítica para o futuro do país. E muitas atitudes corretas vieram dessa percepção.