INVESTIDORES ANJO

Quem são essas pessoas, que aportam recursos e know-how nas startups, desde os primeiros passos do empreendedor

POR CARLOS VASCONCELLOS
FOTOS CLAUS LEHMANN E CHICO CHERCHIARO

Tânia Gomes, dona da loja virtual 33 e 34, recebeu aportes de investidores-anjos

Tânia Gomes calça apenas 33. Como boa empreendedora, ela transformou o calvário para achar um sapato no seu tamanho em uma oportunidade de negócio. Assim nasceu a 33 e 34, loja de calçados on-line, especializada em sapatos para mulheres adultas com pés pequenos. Quem visita o site da loja pode escolher entre 180 modelos de 15 marcas diferentes. Há quatro meses no ar, a loja caminha a passos firmes para o sucesso. "O negócio está superando as nossas expectativas", conta Tânia, que estima em cerca de 4 milhões o número de potenciais consumidoras para esse nicho no Brasil.

Por trás de uma ótima ideia e de muito trabalho, a empresária conta com a ajuda de seus "anjos da guarda". Estamos falando dos investidores-anjo. Em duas rodadas de aporte, dois grupos formados por investidores individuais compraram uma participação de 35% no negócio, dando suporte para que a 33 e 34 ganhe musculatura e escala.

"Esse aporte foi fundamental", avalia Tânia. "A indústria brasileira de calçados não é muito flexível, especialmente em relação a tamanhos pequenos, e nas primeiras encomendas a gente precisava pagar à vista." Sem a ajuda dos investidores-anjo, a empresária acredita que não teria a mesma tranquilidade para cuidar da estratégia de crescimento de sua empresa. "São tantos problemas para resolver que o empreendedor acaba caindo em uma gestão muito reativa", diz. "Com os aportes, ganhamos uma estabilidade que nos permite concentrar em atender e superar as expectativas das nossas clientes."

DINHEIRO E EXPERIÊNCIA

O termo investimento-anjo foi criado no começo do século 20 para designar os investidores que bancavam o custo das peças da Broadway. Eles assumiam os riscos financeiros em troca de uma parte do retorno, e apoiavam a produção dos espetáculos. Com o tempo, a expressão passou a ser aplicada a pessoas físicas que investem em empresas iniciantes. Normalmente, são profissionais ou empresários bem-sucedidos que não fornecem apenas capital financeiro mas também conhecimento e experiência para os empreendedores.

No Brasil, o movimento ainda é relativamente recente, mas vem atraindo mais pessoas a cada ano. Cássio Spina, pre-

sidente da associação Anjos do Brasil, explica que uma geração de potenciais investidores-anjo surgiu no país com a evolução do mercado de ações nos últimos anos. Segundo ele, a adoção de práticas como a distribuição de participação nos lucros e de *stock options* fez com que executivos fossem remunerados de acordo com a performance da empresa para a qual trabalham, com ganhos potenciais acima do salário. "Assim começou a criação de grupos, redes e associações privadas de investidores -anjo no Brasil", observa Spina.

No Rio de Janeiro, o Instituto Gênesis, pertencente à PUC-Rio, foi uma das instituições pioneiras no estímulo aos investidores-anjo. "Hoje, praticamente todas as empresas incubadas pelo Gênesis contam com investidores desse tipo", observa José Aranha, diretor da entidade. O trabalho de atração começou pela Associação de Ex-Alunos. "E isso é algo muito comum nos Estados Unidos", lembra.

STARTUPS EM ALTA

Para o diretor do Gênesis, as incubadoras de empresas são um terreno fértil para os anjos garimparem investimentos potenciais. Não por acaso, em maio, a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) assinou um acordo de cooperação com a Anjos do Brasil, para promover ações de fomento e capitalização de novas empresas. "Ainda há muito terreno a ser explorado. Para se ter uma ideia, são cerca de 8 mil startups em funcionamento hoje no país", diz.

Tudo isso tem acelerado o crescimento do setor. Segundo a Anjos do Brasil, os aportes de investidores-anjo no país chegaram a R$ 688 milhões entre 2013 e 2014, uma alta de 11% em relação ao biênio anterior. O número de investidores também cresceu e já passa de 7 mil. Já o valor médio do investimento individual, por sua vez, chegou a R$ 97,5 mil.

Normalmente, o valor do investimento-anjo varia entre R$ 50 mil e R$ 1 milhão. Os aportes maiores geralmente são efetivados por grupos de investidores. É uma forma de diluir o risco e dividir o apoio necessário para o empreendedor, completando conhecimentos e aumentando o potencial de sucesso do negócio.

"De acordo com nossa prospecção, os investidores têm disponibilidade para investir individualmente até R$ 339 mil nos próximos dois anos, ou seja, 174% a mais em relação a 2013/2014", diz Spina. "Esse número demonstra um potencial de investimento muito acima do que deverá ser efetivado, pois faltam políticas de proteção e estímulo à atividade."

Aranha observa que um dos obstáculos ao crescimento dos investidores-anjo no Brasil está na própria legislação do mercado financeiro. "Quando o investidor se torna sócio da empresa, ele responde com seu patrimônio em caso de quebra", diz. "Permitir o abatimento de parte do valor investido em startups no Imposto de Renda também seria uma boa medida de estímulo."

ÓTIMAS OPORTUNIDADES

Apesar do ambiente de recessão na economia, Spina mantém o otimismo em relação ao segmento. "O interesse em startups continua", diz. "O fator principal que conduz ao investimento-anjo em projetos inovadores é a chance de solução de problemas reais. Em momentos de dificuldade econômica, essas oportunidades podem até mesmo aumentar."

O economista Gilberto Braga, professor de finanças do IBMEC-RJ, lembra, por sua vez, que apesar do nome angelical os investidores estão mesmo em busca de retorno. "Num cenário de juros mais altos, os empreendedores, mais do que nunca, devem estar atentos ao retorno previsto em seus planos de negócio para atrair os anjos, que podem ficar tentados a deixar seus recursos no mercado de títulos públicos."

O professor Braga observa também que essa modalidade pode ser uma alternativa a outros investimentos, como as franquias. "Recentemente, um investidor-anjo comentou comigo que achava melhor fazer aportes pequenos em várias empresas promissoras, como forma de diluir o risco, do que investir uma grande quantia em uma franquia", conta.

Um ponto que chama a atenção dos especialistas é o nível de envolvimento pessoal do investidor-anjo nos negócios da empresa em que está apostando os recursos dele. "Diferentemente de um fundo de Venture Capital, o anjo está mais presente como um apoiador, e não apenas como alguém que colocou dinheiro na empresa", diz Braga.

"OS INVESTIDORES TÊM DISPONIBILIDADE PARA INVESTIR INDIVIDUALMENTE ATÉ R$ 339 MIL NOS PRÓXIMOS DOIS ANOS, OU SEJA, 174% A MAIS EM RELAÇÃO A 2013/2014

CÁSSIO SPINA, DA ANJOS DO BRASIL

Cássio Spina, da Anjos do Brasil: "Entre 2013 e 2014, os aportes dos investidores chegaram a R$ 688 milhões"

José Aranha, do Instituto Gênesis: "Maioria das empresas incubadas pela entidade conta com investidor-anjo"

ESCALA E MERCADO AMPLO

Spina destaca o perfil das empresas que atraem os anjos. "Existem diversos setores atraentes, desde que o negócio tenha inovação, possibilidade de ganho de escala, um mercado amplo – no mínimo, nacional", enumera. "Enfim, alto potencial de crescimento." Ao mesmo tempo, buscam setores que conhecem. "Isso ajuda tanto na hora da avaliação quanto depois, ao apoiar o empreendedor", diz.

Apesar de ser uma figura crítica na cadeia de financiamento das startups, o papel dos investidores-anjo ainda é pouco conhecido do grande público. "O Venture Capital e o Private Equity (outras modalidades de financiamento) são a parte visível do iceberg, enquanto o trabalho do anjo fica mais escondido", diz Aranha. E Spina acrescenta: "A função do anjo é agregar valor à startup, e um meio de fazer isso é o investimento, mas o papel de conselheiro ou mentor pode ser ainda mais importante. A combinação dos dois é chamada 'smart money'".

MULHERES UNIDAS

Camila Farani começou a trabalhar aos 16 anos, no café de sua mãe, num edifício comercial no Centro do Rio de Janeiro. Na ocasião, ela propôs um desafio: se fosse capaz de aumentar as vendas em 30%, passaria a ganhar um salário. Pôs mãos à obra e introduziu drinques à base de café gelado no cardápio. As vendas só aumentaram 25%, mas o empenho foi tanto que Camila acabou ganhando sociedade no café.

Ela se tornou uma empreendedora serial. Depois de se formar em direito, testou novos modelos de negócios e abriu uma empresa de fast food saudável antes de ser convidada para ser diretora-executiva do grupo Mundo Verde. Com MBA em marketing pela PUC-Rio e especializações em Stanford e no Babson College, em 2012, deixou a empresa para abrir o grupo Boxx, outra empresa da área de alimentação. Foi nessa época que descobriu o investimento-anjo. Hoje, é vice-presidente do Gávea Angels, primeiro grupo de investidores desse segmento criado no país, e codiretora de uma gestora de startups, a Lab22.

Aos 33 anos, Camila contraria o perfil médio dos anjos, geralmente mais velhos. E luta para aumentar o empreendedorismo entre as mulheres. Junto com as investidoras Maria Rita Spina e Ana Fontes, fundou o Mulheres Investidoras Anjo (MIA). "Há poucas mulheres à frente de startups e poucas investidoras-anjo", diz. Em um ano, o MIA fez contato com 600 empreendedoras. "O papel do anjo na cadeia de financiamento é fundamental; está logo acima dos parentes e amigos que dão suporte ao pequeno empreendedor."

Camila avalia que o Brasil tem um longo caminho para que o investimento-anjo alcance o nível do Vale do Silício: "Nos encontramos numa curva de transição. Hoje, estamos melhores que há dois anos". Os dados do Gávea Angels não a deixam mentir: o número de investidores associados cresceu 30%. E Camila tem mais um motivo para comemorar: este ano, o café de sua mãe faz 20 anos. Um marco para qualquer pequena empresa. "Ele continua lá, firme e a todo vapor."

Camila Farani, do Mulheres Investidoras Anjo, apoia o empreendedorismo feminino