

Inovação Microsoft e Espírito Santo Investment Bank criam fundo associado a aceleradora **No Brasil, novatas ganham apoio**

João Luiz Rosa
De São Paulo

No ano passado, a Microsoft começou a procurar uma instituição financeira que estivesse disposta a ingressar em um projeto de fomento à inovação que apresentasse novidades suficientes para diferenciá-lo da atuação tradicional das empresas de capital de risco. A busca resultou em uma associação com o Espírito Santo Investment Bank (Bes), cujo resultado está pronto — é o FIP, um fundo de investimento em companhias de base tecnológica integrado a uma aceleradora de negócios.

O fundo, que captou R\$ 10 milhões, é sócio majoritário da aceleradora, da qual detém 65%. Os cotistas são a Microsoft Ventures e a Espírito Santo Ventures — braços de investimento dos dois grupos —, além da Qualcomm, a companhia americana de tecnologia sem fio, e a Agência Estadual de Fomento do Rio de Janeiro (Age-Rio). Na aceleradora, a Acelera Partners, são parceiras a Qualcomm, a organização Anjos Cariocas e a Performa Investimentos. A Acelera Partners tem mais R\$ 5 milhões, o que aumenta o total de recursos disponíveis para R\$ 15 milhões. O potencial é muito maior e pode chegar a R\$ 300 milhões em captações no futuro, segundo as empresas envolvidas no projeto.

Tanto a Microsoft quanto o Besi acumulam experiência em capital de risco em vários países, mas uma associação sob esse desenho é inédita para ambos. "É uma complementação de talentos que une experiência financeira à capacidade na área de tecnologia da informação", diz Mariano de Beer, presidente da Microsoft no Brasil.

Os aportes vão de R\$ 120 mil a R\$ 3 milhões cada um. Os investimentos serão feitos na forma de empréstimos de dois anos, que podem ser convertidos em ações ao fim do período — o que garantiria uma fatia aos cotistas — ou pagos segundo as condições estabelecidas no acordo.

No foco do projeto estão companhias novatas que superaram os primeiros estágios de crescimento — já têm produtos para vender e clientes que pagam por eles —, mas precisam de recursos financeiros e gerenciais para alçar voos mais altos. "Ingressamos naquele etapa em que o capital próprio ou o cha-

mado 'ff', de 'family and friends', não é mais suficiente para expandir o número de clientes ou iniciar um processo de internacionalização", diz Ricardo Espírito Santo, diretor-presidente do Besi.

Essa fase intermediária é crítica para as empresas iniciantes no Brasil. De um lado, gestores de fundos dizem que há dinheiro para investir, mas faltam projetos maduros o suficiente para receber aportes mais vultosos. De outro, empreendedores que tiveram projetos recusados reclamam que se ninguém investir em uma etapa mais inicial, não haverá candidatos para os estágios posteriores.

É exatamente essa lacuna que a nova aceleradora pretende ajudar a preencher, afirma Franklin Madruga Luzes Júnior, diretor da Microsoft Ventures.

Foram definidos 12 setores que serão os alvos dos investimentos, incluindo saúde, consumo, petróleo, educação e mineração. O foco não é a tecnologia em si, mas como uma aplicação tecnológica pode ser útil para resolver problemas. "É um espectro mais amplo", afirma Ricardo Espírito Santo.

O projeto para criação do fundo e da aceleradora começou a ganhar forma em abril do ano passado. Estudos levados em conta para a estruturação do plano identificaram que em um período de 84 meses pelo menos uma empresa de US\$ 1 bilhão surgiu a cada mês, nenhuma delas no Brasil, o que mostra que há oportunidades.

A dimensão do mercado interno, no entanto, pode restringir a expansão das companhias brasileiras na corrida do bilhão, diz Paulo Cesar Werneck, da Besaf, braço de ativos financeiros do Besi. Como a demanda interna é suficiente para sustentar os negócios em muitos casos, as companhias



Beer (à esquerda), da Microsoft, e Espírito Santo, do Besi: parceria no Brasil

não saem em busca da internacionalização. Com isso, ignoram um caminho que lhes proporcionaria exposição global, com faturamento proporcional a esse tamanho.

Uma das características busca-

das pela nova aceleradora é, exatamente, que os produtos tenham capacidade de ganhar escala global, diz Altair Assumpção, diretor da Acelera Partners.

Em São Paulo, a aceleradora já

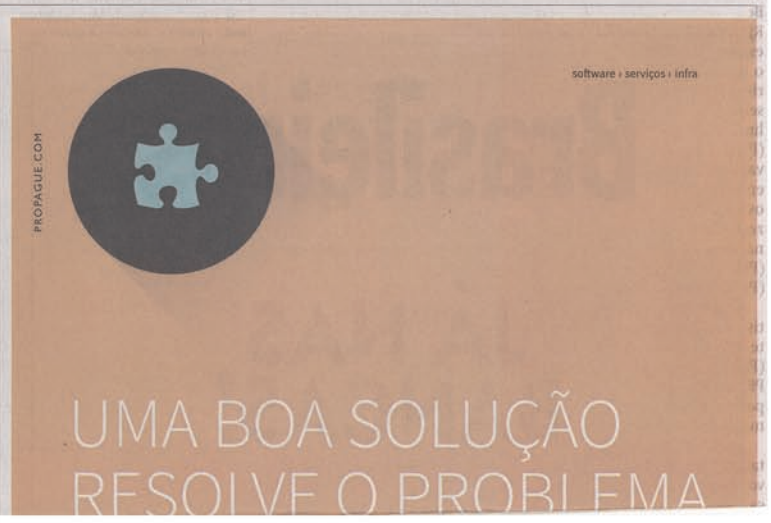
selecionou duas empresas entre mais de 700 candidatas. A VIX, uma das escolhidas, criou um sistema usado pelas lojas on-line Netshoes, de calçados, e Netfarm, de medicamentos. No primeiro caso, você tira fotos de um sapato e as envia ao site, que verifica na base de dados se o item está disponível no estoque. No segundo, o processo é semelhante, mas para buscar remédios. Em ambos, a compra fica mais fácil. A Cersa, outra selecionada, acompanha a emissão de gases em processos operacionais, ajudando a empresa a se adaptar às regras ambientais, entre outros serviços nessa área.

Ao ser selecionada, a empresa recebe um investimento da aceleradora, que tem instalações em São Paulo e no Rio, onde oferece cursos, consultoria, espaço para reuniões etc. Após seis meses, é feita uma avaliação, quando se decide se a empresa está ou não apta a receber um aporte, desta vez do fundo. Independentemente da decisão, a companhia é acompanhada por dois anos.

Além do dinheiro, há benefícios difíceis de mensurar, mas considerados essenciais. "Na semana passada, presidentes de grandes empresas passaram por aqui [o Microsoft Technology Center, onde fica a aceleradora] e pediram para conhecer as empresas", conta de Beer. "Difícilmente, uma empresa novata teria acesso fácil a esses executivos de outra maneira."



MGRUPPO
INVESTINDO COM QUALIDADE
SHOPPING CENTERS | HOTéis | TAM AEREO
www.mgrupo.com.br



software | serviços | infra

PROPAGUE.COM

UMA BOA SOLUÇÃO
RESOLVE O PROBLEMA