

UM GALHO DA SEQUOIA

Com dois investimentos já feitos na América Latina, o principal fundo de tecnologia do Vale do Silício montará um escritório no Brasil até o final do ano / GUILHERME FELITTI



China, Índia, Israel e, agora, América Latina

Apple, Google, Atari, YouTube, Yahoo! entre outras receberam aportes da Sequoia. Após bons resultados na Ásia e em Israel, o fundo passou a analisar negócios na América Latina no começo de 2011. Agora, montará uma operação aqui



APPLE NÃO TINHA NEM DOIS anos e Steve Jobs já enfrentava um problemão: para levar às lojas o Apple II, versão melhorada do primeiro computador pessoal desenvolvido com o amigo Steve Wozniak, era preciso investir um dinheiro que nenhum dos dois tinha. A solução veio na forma de um quarentão de terno azul que estacionou sua Mercedes na porta da garagem da casa dos pais de Jobs. Donald Valentine tinha abandonado um cargo de executivo de marketing e fundou a Sequoia Capital. Don, como é chamado, não só assinou um cheque de US\$ 150 mil, viabilizando o sucesso comercial que foi o Apple II, como também apresentou aos fundadores Mike Markkula, futuro CEO da Apple e conselheiro pessoal de Jobs por décadas. A história da Apple é apenas uma entre tantas envolvendo startups do Vale do Silício que, com a injeção de dólares ou instruções da Sequoia, se tornaram gigantes tecnológicas. Google, Cisco, Atari, YouTube, PayPal, LinkedIn, Yahoo!... A lista é cheia de nomes familiares até para quem não conhece nada do setor. Nos seus 40 anos de atuação, os investimentos certos fizeram da Sequoia o fundo mais importante do Vale do Silício. Agora, o fundo deve chegar ao Brasil. Planeja abrir neste ano um escritório, "provavelmente em São Paulo", afirma o colombiano David Velez, responsável pela estratégia latino-americana desde janeiro de 2011.

A Sequoia passou a olhar com mais atenção o Brasil há dois anos. "Nossos membros falavam com empresários do país, intrigados com o mercado de tecnologia", diz Velez. Antes da Sequoia, ele comandou no Brasil as operações de outro fundo americano, o General Atlantic, com aportes realizados em Mercado Livre, Qualicorp e BM&F. Até se mudar para o Brasil, Velez supervisionará a região a partir da sede em Menlo Park, cidade ao lado de São Francisco onde também fica o Facebook. Quando precisa fechar negócio ou conversar com empresas, viaja ao Brasil. Nos últimos tempos, tem enfrentado com frequência as dez horas de voo - em média, está no país a cada cinco semanas. "Vamos replicar na América Latina o que já aconteceu na China e na Índia", diz Velez. Nas operações que o

fundo mantém nos países asiáticos e em Israel, uma equipe analisa possíveis investimentos baseados nas particularidades do mercado. Após São Paulo, a expansão passará pelas capitais de outros países - não estão definidas ainda quais.

Ainda que sua primeira base esteja no Brasil, os dois investimentos iniciais são estrangeiros. Em setembro, a uruguaia Scanttech, especializada em varejo, recebeu aporte de valor não revelado que ajudará na sua internacionalização, a começar pelo Brasil. Em dezembro, a Sequoia pagou US\$ 36 milhões por 4,5% da argentina Despegar.com, agência de turismo digital que opera no Brasil sob o nome Decolar.com. Há conversas em andamento com outras empresas - fontes confirmam que Velez conversou com Digipix e boo-box. O que fica claro ao analisar os investimentos é que a Sequoia não vem ao Brasil atrás das startups. "O risco ao investir em grandes companhias é menor. Queremos os líderes", diz David Velez até US\$ 15 milhões por ano.

Além de internet, preferencialmente e-commerces de nicho, a Sequoia negocia com empresas nas áreas de educação, serviços financeiros e *healthcare*, diz Velez. A estratégia da Sequoia também se diferencia de outros fundos tradicionais focados em tecnologia que aterrissaram no Brasil. Em vez de operação própria, Benchmark Capital, Accel Partners ou Redpoint Ventures preferiram se aliar a fundos regionais com credibilidade e bons contatos - como o brasileiro Monashees Capital e o argentino Kaszek Ventures - para fazer investimentos conjuntos. "Nosso foco é em [aportes] maiores. O deles, em menores. Não espero fazer associações em curto prazo, mas devem acontecer. Adoraríamos investir com amigos", diz. Não que seja necessário: nome, capital e experiência para trazer quem quiser para a própria sombra a Sequoia tem.

A Sequoia não vem atrás das startups na América Latina.
"O risco ao investir em grandes companhias é menor. Queremos os líderes", diz David Velez

