

Anjos investem em startups

Você tem uma ideia que pode ajudar a vida das pessoas, ou até mesmo os processos de produção das empresas, por meio da internet e de novidades tecnológicas. E aí vem a possibilidade de tirá-la do papel. Isso quer dizer que você tem uma startup, e pode conseguir até R\$ 1 milhão para executar seu projeto sem ter de recorrer a um banco.

"Startups são negócios de base tecnológica muito no início, que usam a internet, o comércio eletrônico e/ou aplicativos e softwares para desenvolver soluções", define a coordenadora do núcleo de empreendedorismo da Escola Superior de Propaganda e Marketing em São Paulo (ESPM-SP), Rose Mary Lopes.

Ela foi a principal responsável pelo ESPM Startup Challenge, evento que, entre palestras e debates, elegeu os melhores projetos de empresas novas de tecnologia, dentre 84 propostas. Cada grupo tinha só um minuto para apresentar a ideia.

A vencedora foi Mayura Okura, de 26 anos, fundadora e agora sócia majoritária do B2Blue, um site que faz ponte entre empresas produtoras de resíduos e empresas interessadas em reciclar esse lixo. Mais que a vitória, Mayura Okura conquistou o interesse de endinheirados que acreditam em sua proposta.

"Saí do evento tendo contato com oito investidores. Depois, apareceram mais uns 12", diz a jovem. "Fiz uma triagem porque a questão não se resume a dinheiro. Precisa ter química com quem aplica capital na minha ideia. Rola um 'xaveco', parece que estou na balada", brinca.

Há um bom motivo para que a relação tenha de ser harmoniosa. Os chamados "investidores-anjos", aqueles dispostos a investir de R\$ 200 mil até R\$ 1 milhão numa ideia que às vezes nem começou a ser executada, precisam acreditar que o negócio vai vingar. "Porque, para o 'anjo', se nada der certo, tudo bem. Não é como no banco, em que é preciso se atentar para prestações, juros, essas coisas", afirma Mayura Okura.

Em vez de parcelas e promissórias, é prometido ao investidor uma parte nas ações da empresa, o que lhe gera dividendos caso a companhia decole. "A multiplicação de startups é um movimento consistente no Brasil", acredita o professor da espanhola Iese Business School no Brasil, Fernando Bagnoli. "A geração de ideias é cada vez maior, e essa é a matéria-prima de uma startup. O mercado também está mais favorável, com a economia do país se sofisticando, as pessoas se qualificando, mais de 40 milhões entrando na classe média. E a área de financiamentos está mais sofisticada."

Atração - Para laçar um "investidor-anjo", deve-se ir aonde ele estiver, ou seja, a eventos e fundos especializados. Mas, além de fazer contatos, é preciso saber se apresentar. Para o coordenador do curso de pós-graduação em empreendedorismo e inovação do Grupo Estácio, Nivaldo Menezes, "atrair um fundo de pesquisa requer respaldo acadêmico. Atrair um anjo requer experiência em outras empresas ou projetos de tecnologia".

Vale ainda ir além da formalidade. "Anjos querem que a gente demonstre ousadia, vá além da proposta no papel. Por isso comecei a executar minha ideia mesmo antes de os investidores chegarem", conclui Mayura Okura.

É possível encontrar "anjos" em eventos relacionados a tecnologia e empreendedorismo em universidades e associações, onde é possível ampliar sua rede de contatos e expor suas ideias, tanto para chamar atenção quanto para receber críticas construtivas; na família ou na rede de contatos que você já tem; em serviços especializados, como a Angel Investment Network (www.ainbrasil.com); em fundos públicos, como o Desenvolve SP (www.desenvolvesp.com.br), parceria de entidades do estado com o Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) - nesse caso, o "anjo" é o governo estadual.

**Fonte: Diário do Comércio [Portal]. Disponível em:
<<http://www.diariodocomercio.com.br/index.php?id=68&conteudoId=126980&edioId=1355>>. Acesso em: 30 out. 2012.**

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.