


Capital de risco e outros tipos investimentos são discutidos em seminário

03/11/2011 - O penúltimo dia de atividades da Feira Internacional da Amazônia (FIAM) foi marcado por palestras voltadas ao setor produtivo, entre elas as que aconteceram durante o Seminário Sistemas Locais de Inovação e Sustentabilidade. O ciclo de palestras, realizado na última sexta-feira (28/10) no Studio 5, foi coordenado pela Secretaria de Estado de Ciência e Tecnologia do Amazonas (SECTAM). 'Capital de Investimentos e fortalecimento para as Médias e Pequenas Empresas (MPEs)', ministrada por Humberto Matsuda, e 'Rodada de Investimentos X Startups', apresentada por Ana Carolina Merighe, estiveram entre as palestras mais concorridas.


[Siga a SECTAM no Twitter!](#)

Os temas, um tanto áridos para o público leigo, foram abordadas de forma didática pelos palestrantes que esclareceram dúvidas sobre o que é Venture Capital e Private Equity, entre outros tipos de investimentos.

Citando nomes de peso como Google, Apple e Facebook, como exemplos, Humberto Matsuda destacou que o papel do investidor de capital de risco foi fundamental para a mudança na dinâmica das grandes empresas. Porém, afirmou o executivo, nem todo negócio tem vocação para receber Venture Capital. "Hoje este tipo de investimento representa um recurso muito importante para as empresas crescerem e se destacarem", disse. 

Melhor dívida

O executivo também falou sobre os diversos tipos de dívidas e quais são as mais viáveis para cada situação, negócio ou empresa. "Ao contrário do que possa parecer as dívidas mais caras não são as contraídas em bancos, através de financiamentos, porque estas tem uma taxa de juros pré-determinada. Se você conseguir pagar esses valores, o que restar e seu", disse. "No entanto a dívida adquirida com sócios, quanto mais faturar, mais terá que dividir, tecnicamente o dinheiro mais caro é do investidor que vira sócio", avaliou.

Matsuda destacou ainda que de cada 100 empresas analisadas apenas uma recebe investimentos de fundos de capital de risco. “É um processo cuidadoso, porque esses investidores querem que a empresa cresça e se valorize rapidamente”, disse. “Este tipo de sociedade é como um casamento, mas com tempo determinado para se desfazer”, explicou, ressaltando que, para cada estágio de desenvolvimento da empresa existe um investidor certo. 

Estágios de investimento

Investidor Anjo (estágio mais embrionário da empresa), Capital Semente (dinheiro que gera o primeiro salto de crescimento), Venture Capital (novo aporte de investimentos, quando é preciso replicar o negócio), Private Equire (consolidação do negócio, compra de concorrentes) e Mercado Público, quando acontece o lançamento das ações da empresa em bolsa de valores, compõem estes estágios.

Segundo Matsuda os investidores procuram as empresas certas para cada tipo de investimento. Precisam ter certeza de que o gestor tem a capacidade de fazer aquela empresa crescer, se diferenciar e se destacar no mercado. Porém, destaca o executivo, não existe investidor bom para todo tipo de mercado. “Cada investidor tem sua tese de investimento, cada um busca uma coisa diferente”. Para Matsuda a única forma de fazer um capitalista investir em seu negócio é ser exatamente o que ele busca.

Startups

A questão também foi levantada por Ana Carolina Merighe. A executiva destacou quais as melhores formas para atrair e abordar este investidor e esclareceu o que são os chamados ‘Startups’. Na definição da palestrante, o termo designa a busca por um negócio que seja inovador. “É preciso entender como funciona seu negócio e conseguir fazer isso rapidamente”, disse.

De acordo com Ana, o empresário enfrenta diversos obstáculos na captação de recursos e investimentos. A alta carga tributária responde por 90% das dificuldades. A carga tributária é outro empecilho, seguida pelas leis trabalhistas, informalidade e corrupção, entre outros entraves.

A investidora também lembrou quais são as regiões brasileiras que recebem o maior número de investimentos. Nesse quesito o Sudeste está no topo, mas o Norte tem potencial para se destacar.

Ana finalizou sua abordagem sugerindo passos que Manaus pode seguir para favorecer o surgimento de startups. Para ela é preciso enxergar o setor a partir de uma nova perspectiva. Buscar informações e promover a aproximação entre as incubadoras de negócios, os ambientes de pesquisa e o setor produtivo das universidades, podem ser boas alternativas.

Sobre os palestrantes

Humberto Matsuda é gestor dos fundos de Venture Capital da Performa Investimentos. Possui MBA em Finanças, Comunicação e Relações com Investidores pela FIPECAFI e é graduado pela Faculdade de Direito do Largo de São Francisco (USP).

Ana Carolina Merighe é formada em Letras pela USP e Engenharia de Computação pela Unicamp, com especialização em Global Business Management pela UC Berkeley.

Veja a apresentação de Humberto Matsuda [aqui](#)

Veja a apresentação de Ana Carolina Merighe [aqui](#)

Imagem 1 - Kleber Abreu (Chefe do Departamento de Apoio a Pesquisa e Inovação Técnica - DEAPI/SECTAM), Ana Carolina Merighe e Humberto Matsuda

Imagem 2 - Ana Carolina Merighe

CIÊNCIA EM PAUTA, por Sílvia Leila Alves