



Como funciona a indústria de private equity, seed e venture capital



Publicação:
Associação Brasileira de Private Equity & Venture
Capital (ABVCAP)

Edição:
Março 2015

Coordenação:
Ângela Ximenes
Superintendente Executiva

Gabriela Sant'Anna
Assessora de Comunicação

Colaboração:
Clovis Meurer, Christian de Castro, Cristiane
Nascimento, Rodrigo Menezes

Aviso legal
Este documento não pode ser distribuído ou reproduzido
sem a autorização da ABVCAP



Investment Officer

Apex-Brasil
Jayme Queiroz

“A cartilha é uma excelente ferramenta para explicar o funcionamento do ecossistema de investimentos em participação. Apresenta de modo direto e leve cada um dos principais passos a serem tomados, assim como introduz os temas mais relevantes que uma proposta deve observar a fim de obter a atenção e êxito junto aos gestores. Seguramente, será uma contribuição adicional aos empreendedores para desmitificar a indústria, fortalecer o ambiente de negócios e demonstrar alternativas ao capital próprio e financiamento bancário.”



Principal Investment Officer

Fumin/BID
Susana Garcia-Robles

“Parabenizo a ABVCAP por esta iniciativa. O guia, de uma maneira didática, faz um resumo excelente das principais dúvidas sobre a indústria de capital semente, empreendedor e privado. Será um grande apoio para os empreendedores que estão procurando recursos para suas empresas. Mais uma vez, a ABVCAP, junto com seus patrocinadores, está sendo pioneira em avançar no conhecimento das melhores práticas desta indústria no Brasil.”



Presidente

Anprotec
Francilene Procópio Garcia

“O guia é um instrumento fundamental para o empreendedor aprimorar seu conhecimento sobre o funcionamento dos fundos de investimentos e de que forma a empresa pode se preparar para ser mais atrativa aos investidores. O valioso trabalho da ABVCAP descreve os benefícios, as oportunidades e as estratégias mais adequadas para a captação de investimentos nos diferentes estágios de crescimento do negócio. Trata-se de mais uma iniciativa em prol de um cenário mais favorável ao crescimento dos novos negócios no país.”

Mensagem do Presidente

Fruto das observações acumuladas ao longo de inúmeros eventos de divulgação dos princípios da indústria de private equity, seed e venture capital, realizados de Norte a Sul do país, esta cartilha reúne os questionamentos e dúvidas frequentes de empresários levantados durante diversos desses encontros.

Percebemos, nesse esforço didático de explicar como funcionam os fundos de participação e como empresas podem se capitalizar via esses fundos, o fio da meada da história de muitos empreendedores brasileiros e o dilema que vivem para decidir como ir à frente com seus negócios quando os recursos estão escassos e se deparam com notícias e matérias, cada vez mais frequentes, sobre empresas que recebem recursos de investidores por meio desses fundos.

Procuramos, nessa cartilha, passar as noções básicas sobre o funcionamento dessa indústria, e, em outras edições, a serem divulgadas em breve, aprofundaremos esses princípios, complementando-os com cartilhas sobre temas específicos, por exemplo, como é feita a avaliação de um negócio pelos gestores de fundos, que tipos de acordos são firmados com esses investidores, como as empresas devem estar estruturadas para receber aporte de fundos, processo de due diligence, enfim, um amplo material capaz de dar as ferramentas necessárias para que um empreendedor se sente à mesa de negociações com o conhecimento necessário para conversar com gestores de fundos de private equity, seed e venture capital.

Estamos, assim, contribuindo para o aprimoramento dessa indústria e para encurtar os caminhos entre empreendedores em busca de recursos e investidores em busca de boas oportunidades e bons parceiros.

Fernando Cezar Dantas Borges
Presidente

Como funciona a indústria de
private equity, seed e
venture capital?

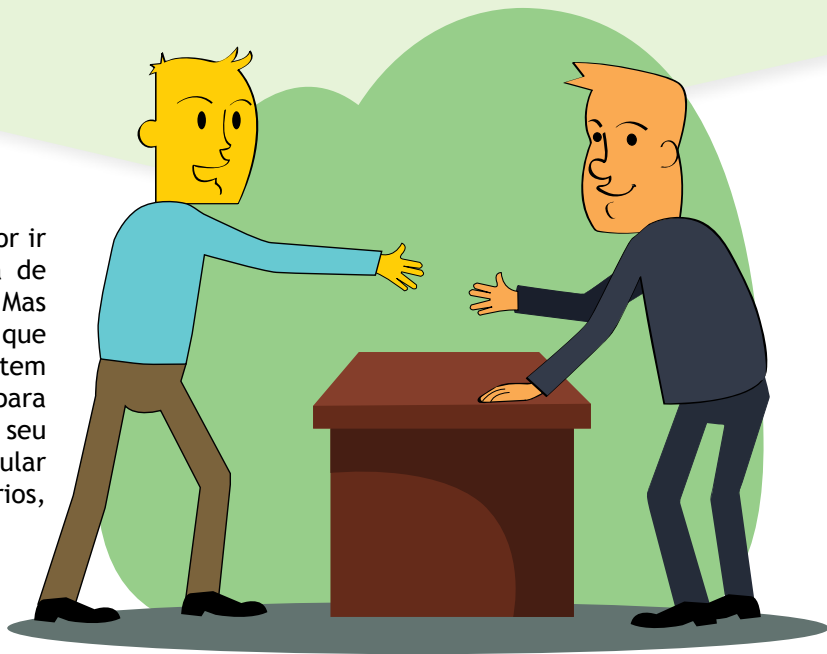


Como capitalizar minha empresa?



Carlos passou o último fim de semana pensando em como fazer sua empresa crescer. Até agora, ele usava suas economias, de parentes e amigos para fazer seu negócio girar, mas a companhia ainda está em estágio de desenvolvimento e as reservas de todos já acabaram. Com o faturamento pequeno, como investir e continuar?

Sua primeira ideia foi ir ao banco em busca de um financiamento. Mas o gerente informou que sua empresa não tem estrutura suficiente para garantir o crédito: seu faturamento é irregular e os juros bancários, elevados.



Chateado, Carlos voltou para casa e, ao abrir o jornal, se deparou com uma reportagem sobre uma empresa que dava os primeiros passos e recebeu uma injeção de recursos de um fundo de venture capital. Mas Carlos não sabia como poderia encontrar esses fundos e seus investidores. Seriam pessoas que só falam *economês*? Seria difícil negociar com eles?



Em uma breve pesquisa na internet, Carlos descobriu que esses fundos poderiam mesmo ser a resposta para sua empresa. Ao ler as informações que encontrou, percebeu que os fundos de participação são veículos de investimento que aportam recursos em empresas que têm grande potencial de crescimento. Em troca, recebem uma participação nessas companhias - e isso pareceu justo para o Carlos.

Ele verificou que a empresa recebe mais do que recursos: ela passa a ter um novo sócio, que quer colaborar para que o negócio cresça mais rápido. Essa colaboração vem em forma de capital, relacionamento com outras empresas, fornecedoras ou compradoras, e governança corporativa.

O novo sócio ainda pode ajudar mais, porque vai dar um suporte estratégico à gestão empresarial, com base em toda a sua larga experiência nessa área. Carlos descobriu que isso é o chamado capital empreendedor. Ou seja, os novos sócios são os fundos, que assumem o risco do investimento e auxiliam com as mudanças necessárias para que possam obter um bom retorno - e todos cresçam e lucrem com isso.



Mas de onde viriam os recursos desses fundos?



Carlos também leu que os fundos de private equity, seed e venture capital aplicam o dinheiro de terceiros - fundos de pensão, family offices, investidores internacionais, recursos próprios das empresas gestoras, investidores qualificados, agências de desenvolvimento e fomento etc. Investem esses recursos em várias empresas, formando uma carteira de investimentos diversificada. Assim, proporcionam o melhor retorno possível aos investidores, no médio-longo prazo.

Carlos começou a entender como tudo funciona:



Ao investir uma parte dos recursos levantados em uma empresa, o gestor de fundos passa a ser um investidor e a empresa na qual adquire a participação é denominada empresa investida do fundo.

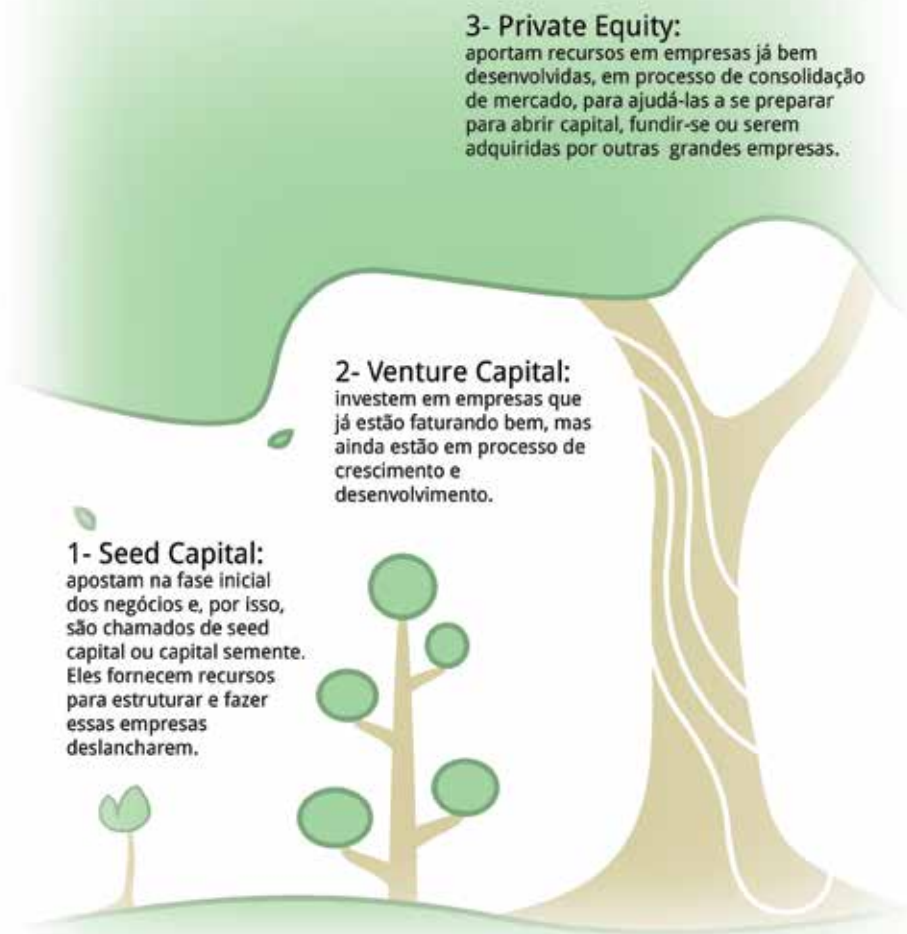
Cada vez mais interessado, Carlos voltou à internet e encontrou o site da ABVCAP, a Associação Brasileira de Private Equity & Venture Capital (www.abvcap.com.br), com uma série de informações e eventos para orientar e colocar o empreendedor em contato com o investidor.

Nesses eventos, Carlos aprendeu que existem fundos com perfis diferentes e teses de investimentos variadas:

- **fundos regionais:** investem em empresas de regiões específicas;
- **fundos setoriais:** visam investir em empresas de um determinado setor (óleo e gás, energia, imobiliário, educação, entre outros);
- **fundos multisetoriais:** buscam as melhores oportunidades, independentemente do setor;
- **fundos que investem em uma ou mais modalidades:** private equity, venture capital e seed capital.



A ideia é crescer e fazer crescer, com recursos, governança corporativa e orientações de gestão, como se preparássemos para cada tipo de terreno um mix de compostos que ajudam uma semente, um arbusto e uma grande árvore a se tornarem cada vez mais fortes e a dar cada vez mais frutos.



Além dos fundos de private equity, seed e venture capital, Carlos descobriu que as empresas ainda mais embrionárias podem contar com investimentos de “anjos”, pessoas físicas que se dispõem a investir recursos próprios, apostando numa ideia ou num protótipo de um produto, as chamadas *start-ups*. E que há grupos de empresários que se reúnem para oferecer serviços e mentoria a essas *start-ups* - as chamadas aceleradoras de negócios.

Carlos percebeu que cada modalidade de investimento exige um tipo de acompanhamento e mais ou menos tempo de dedicação por parte da equipe de profissionais da gestora. Esses profissionais são especialistas que precisam ter competências e perfis adequados aos tipos de empresas em que o fundo investe.

Quando uma gestora estrutura um fundo de participação, já define no seu regulamento a tese de investimento desse fundo, ou seja, em que tipo de empresa vai aportar seus recursos. Essa tese vai ser seguida sempre.

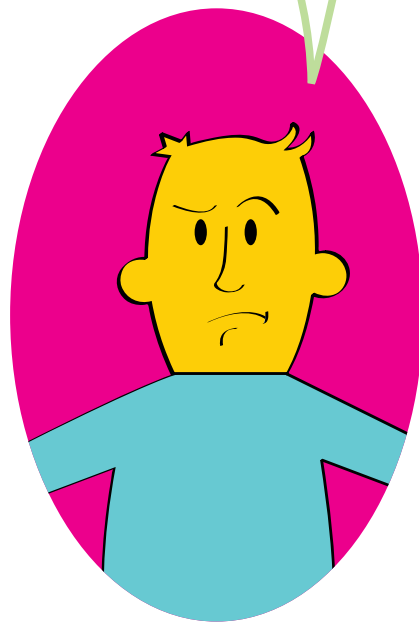
Mas por que a tese não pode ser alterada?

Porque o investidor precisa saber em que tipo de empresa está aportando seus recursos, e o fundo precisa ter equipe e estrutura adequadas a seus propósitos. E não é só isso: o montante de recursos aportados pelos fundos também é definido previamente e varia de acordo com o estágio de cada empresa. São várias etapas de aporte de recursos: cada uma delas depende do cumprimento de metas prefixadas e do planejamento estratégico definido pela equipe do fundo.

E esses fundos? Não acabam nunca?

Na verdade, os fundos de participação são condomínios fechados, administrados por gestores independentes, em geral. Eles têm duração pré-definida em regulamento, um prazo que pode chegar a até dez anos. Tudo é regulamentado e supervisionado, no caso dos fundos brasileiros, pela Comissão de Valores Mobiliários, a CVM (www.cvm.gov.br), com base na Instrução CVM nº 209 e respectivas alterações (Fundos de Participação em Empresas Emergentes - FMIEE) e na Instrução CVM nº 391 e alterações posteriores (Fundos de Investimento em Participações - FIP).

Os fundos devem vender suas participações nas empresas investidas nos prazos previstos nos regulamentos e retornar os valores aos seus investidores.



E os fundos? Como é que eles operam?

Primeiro, eles captam recursos. Depois, prospectam as empresas que podem ser alvo de seus investimentos e selecionam as mais promissoras. Daí começa uma fase de análise e negociação das condições de investimento, até ocorrer realmente o aporte de recursos. Depois, há todo um período de acompanhamento da empresa investida pela gestora. Ao surgir uma boa oportunidade, os fundos vendem suas participações, fazendo o chamado “desinvestimento”, para poder devolver o capital e o lucro aos investidores, recebendo uma remuneração pela performance obtida em seus investimentos.

Será que minha empresa tem chance de ter como sócio um desses fundos?

A seleção de empresas por parte dos fundos de private equity, seed e venture capital leva em conta não só a tese de investimento do fundo, mas também uma série de conceitos básicos da indústria:

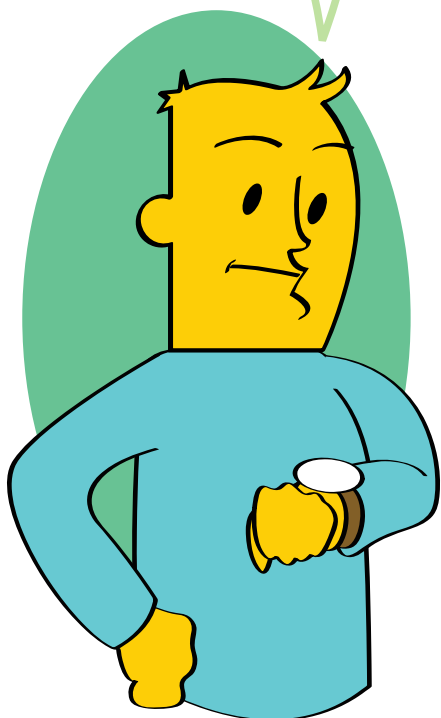
- perfil do empreendedor e da equipe - o empreendedor tem que ter experiência e conhecimento do setor, dedicação integral ao negócio, garra e vontade de crescer, formação compatível, e, se houver sócios, que tenham conhecimentos complementares. Deve ainda ter vontade de firmar parcerias e ter novos sócios e uma pré-disposição de venda de sua participação, se houver uma boa oportunidade. A equipe empreendedora e os sócios devem estar alinhados quanto à decisão de buscar um investidor estratégico ou financeiro e de abrir mão de uma participação acionária;



- a inovação do negócio, seja no processo, na estratégia comercial e no marketing, no modelo de negócios ou na tecnologia do produto;
- o diferencial do negócio - o produto ou processo deve ter o máximo de características proprietárias e de inovação, de modo a diferenciá-lo de seus concorrentes e permitir vantagens competitivas explícitas, identificando com clareza a lacuna que aquele negócio preenche;
- O mercado em que a empresa está inserida deve ser grande o suficiente para suportar a entrada de uma nova empresa com potencial de crescimento e razoável participação para ocupar um espaço da concorrência.

Assim, antes de partir em busca de um fundo, é preciso avaliar se sua empresa preenche esses requisitos.

Será que os fundos levam muito tempo para analisar as empresas?



Carlos verificou que essa análise leva algum tempo, sim, pois há ainda outras características a serem avaliadas, como, por exemplo, a rentabilidade do empreendimento, que é determinante para o investidor de private equity, seed e venture capital.

Outra avaliação importante é a da possibilidade de saída do negócio, porque, quando investem numa empresa, os fundos já vislumbram a estratégia de saída, e analisam, mesmo antes de investir, se haverá liquidez para se desfazer do negócio e a melhor forma de obter um bom retorno para seu investimento.

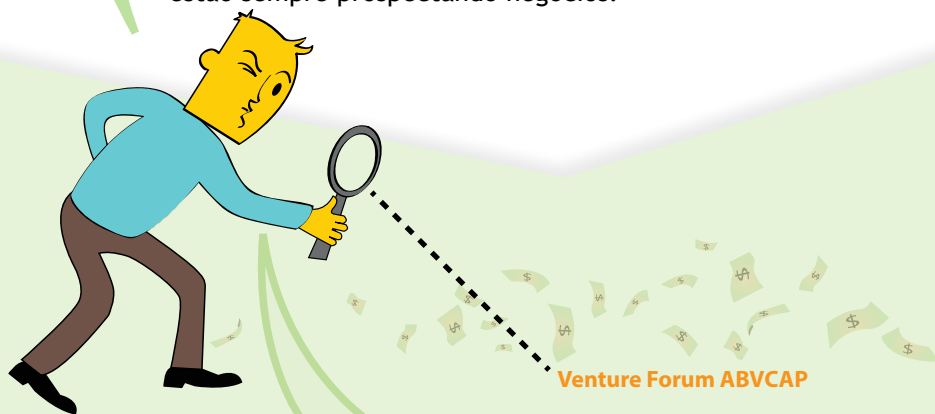


Como encontrar o fundo mais adequado ao perfil de minha empresa?

Há vários tipos de prospecção. A candidatura espontânea (quando o empreendedor envia uma proposta diretamente aos gestores) é uma delas. Nessa hipótese, há diversos sites de gestores com áreas específicas para cadastramento de empreendimentos candidatos ao aporte de recursos de fundos de participação.

Os próprios gestores prospectam empresas, pois têm equipes que fazem esse trabalho regularmente. É também muito comum as gestoras receberem a indicação de bancos, consultores, investidores ou pessoas de seu círculo de relacionamento.

Se você, como empreendedor, quiser tomar a iniciativa, existem atualmente muitos eventos de apresentação de negócios a investidores promovidos por instituições do ecossistema. Uns são mais informais; outros, mais estruturados, com processos claros de seleção, mentoria e preparação dos empresários. Como são diversos, sempre é importante identificar quais são os que reúnem os investidores adequados ao estágio de desenvolvimento da sua empresa, pois os fundos capitalizados e em fase de investimento estão sempre prospectando negócios.



Como é que eu levo a minha empresa à análise desses fundos?

É preciso conhecer bem as gestoras de fundos. Para isso, você pode usar o Diretório de Membros da ABVCAP, através do portal da Associação (www.abvcap.com.br). Ali, você faz uma pesquisa online para buscar os fundos que investem no setor de seu negócio ou no estágio em que se encontra a sua empresa.

Mas essas são as únicas maneiras de encontrar um investidor?

Uma outra forma, com boas perspectivas de exposição e resultados, é candidatar sua empresa aos processos de seleção promovidos pela ABVCAP para apresentação nos Venture Forums.

Essa é uma excelente oportunidade e experiência, pois o empreendedor receberá orientações preciosas sobre a forma de abordar um investidor e apresentar seu plano de negócio. Além disso, há todo um esforço para reunir, nesses eventos, um grande número de investidores interessados no perfil das empresas apresentadas.

A ABVCAP organiza anualmente, de quatro a cinco Venture Forums, realizados segundo um processo estruturado em cinco fases:



Todo esse processo culmina em um evento de apresentação a investidores, após uma rigorosa preparação do empresário e de seu plano de negócios. Para se candidatar, basta inscrever a empresa em www.ventureforum.com.br.

Tenho muito receio de não saber abordar direito esses gestores...

Antes de tudo, é preciso fazer uma avaliação pessoal e se perguntar se você quer mesmo um sócio para sua empresa. Será que você deseja ter parceiros avaliando a rotina de seu negócio, incorporando novos executivos, revendo processos, fixando metas e prazos? Você respondeu sim a tudo isso? Então você já entendeu o que representa a parceria com um fundo de seed, venture capital ou private equity.

Se ainda tiver dúvidas, informe-se mais. Um bom caminho é participar dos eventos da ABVCAP e de fóruns de investimento, cadastrar-se no site da ABVCAP para receber a PME Update (publicação eletrônica destinada aos empreendedores) e ler a coletânea de casos de sucesso da indústria.

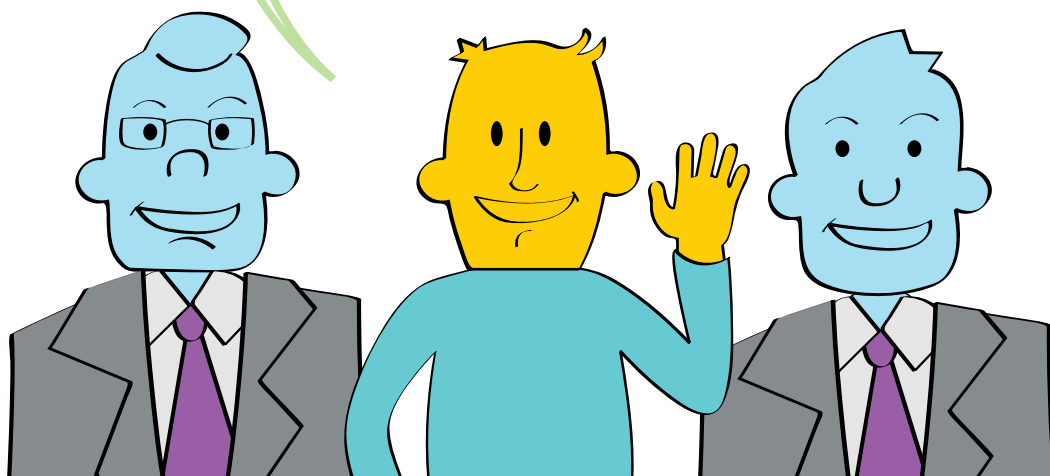
Você ainda pode aprofundar seu conhecimento, fazendo o curso online Private Equity e Venture Capital para Empreendedores, desenvolvido pelo GVCepe, com o apoio da ABDI, acessível no Perfil do Empreendedor no site da ABVCAP.



Quando abordar um investidor, o melhor é ser objetivo e direto. Gestores e investidores em geral ouvem centenas de propostas até chegar a um investimento concreto. Não perca tempo contando detalhadamente a história da criação de sua empresa. Parta do presente e exponha claramente aonde está, aonde quer chegar, como fará para alcançar sua meta e de quanto precisa para isso.

Como eu sei se tenho chance de conseguir um fundo como sócio, antes de abordá-lo?

As pretensões do empresário precisam estar sempre atreladas ao faturamento e ao valor atual de sua empresa. Também é necessário apresentar uma proposta de aporte de recursos vinculada a um plano de negócio para facilitar a negociação, mostrando claramente aonde serão investidos os recursos solicitados, qual o objetivo do investimento e o resultado esperado. Tudo deve ser feito de um modo bastante profissional, pois executivos altamente especializados vão analisar essas informações. Qualquer investidor experiente está em busca de um empresário confiável e seguro de seu negócio. Isso significa ter pronto e muito bem treinado e decorado um *pitch*, com as informações sobre o negócio.



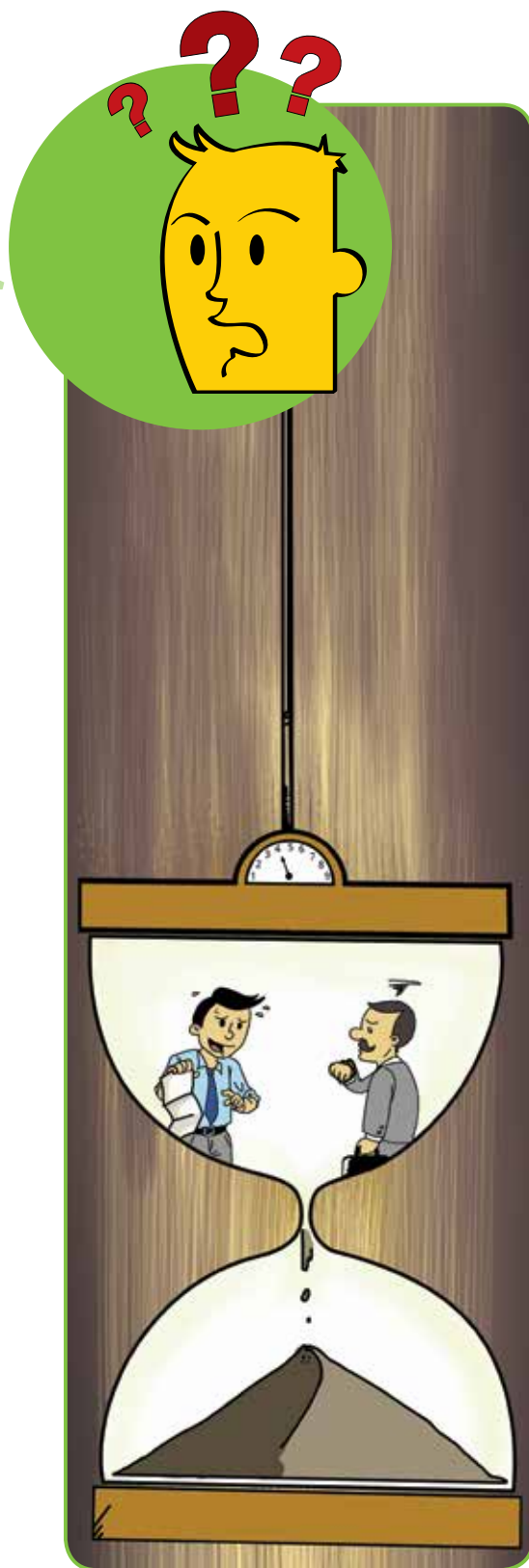
Um *pitch*, mas o que seria isso?

É assim que o mercado chama uma apresentação sintética do plano de negócios de uma empresa e de suas necessidades de investimento. Trata-se de algo que o empreendedor possa apresentar a um investidor, resumida e objetivamente, num curto espaço de tempo.

Existe, também, o chamado *elevator pitch*, que é uma apresentação de, no máximo, um minuto, que o empreendedor deve estar treinado para fazer se encontrar um investidor, por exemplo, em um elevador. Essa apresentação deverá ser tão rápida quanto interessante para convencer o investidor a agendar um segundo encontro.

Uma apresentação assim tão curta?

Na prática, o empresário em busca de investimentos deve sempre estar preparado para apresentar seu *pitch* em um, três, cinco ou dez minutos - nunca mais do que isso. Pode até ser difícil, mas vale treinar essa apresentação, com um cronômetro, até estar seguro e confiante de que conseguirá transmitir o que necessita com agilidade e precisão, em qualquer oportunidade que aparecer.



Carlos tinha ainda uma outra grande preocupação: o plano de negócios.

Como ele seria? O que deveria conter?

O Plano de Negócios ou *Business Plan* é uma poderosa ferramenta gerencial para as empresas desde seu nascimento (*start-up*) até sua maturidade. Seu objetivo é olhar estrategicamente para frente, prevendo a alocação de recursos humanos, tecnológicos e financeiros. Além disso, ele busca observar pontos-chaves para o crescimento da empresa, identificando as oportunidades e antecipando possíveis dificuldades.

Um bom plano de negócios deve conter o histórico da empresa, os produtos e serviços que ela oferece, os diferenciais competitivos

e inovação do negócio e suas perspectivas, com a identificação dos concorrentes e de suas participações no mercado. Também é importante incluir o projeto de crescimento da empresa, o montante de recursos necessários e como eles devem ser gastos de forma estratégica. Ainda é fundamental detalhar as informações financeiras atuais e projetadas, de acordo com o aporte dos recursos pleiteados.

Entendendo o que é um plano de negócios, Carlos quis se aprimorar para que sua empresa seja selecionada pelos investidores:

Como os fundos selecionam e avaliam as empresas em que vão aportar?

Haverá uma análise detalhada da proposta de investimento apresentada e de sua coerência e consistência. Será feito ainda um estudo da viabilidade do negócio, das perspectivas de crescimento, da dinâmica do mercado e de sua capacidade de absorver novas empresas, processos de gestão adotados, viabilidade do produto, possibilidades de retorno ao investidor, saúde financeira da empresa, contratos e documentos legais e a capacidade da equipe empreendedora para gerenciar o plano de negócios.

Outra etapa é a da chamada *due diligence*, que é uma verificação minuciosa de todas as informações da empresa, sobretudo as legais e econômico-financeiras, que respaldam a

sustentabilidade do negócio.

Os fundos também trabalham na negociação das condições do investimento e no *valuation*. A negociação das condições do investimento inclui a discussão legal sobre os termos do negócio e a discussão financeira, sobre o valor da empresa, também chamada de *valuation*. Na prática, esse termo, em inglês, significa “avaliação de empresas”. É um processo que visa estimar quanto uma empresa vale, determinar seu preço justo e o retorno a ser obtido com um investimento em suas ações.

Na prática, existem diversas formas de avaliação. As mais comuns são o valor presente do fluxo de caixa futuro, valor dos múltiplos da empresa ou o valor dos ativos.

Que documentos legais será preciso assinar?

Quando uma empresa faz uma negociação dessas com um fundo de seed, venture capital ou private equity, há alguns documentos legais a serem firmados. Um deles é conhecido como NDA, que significa *Non Disclosure Agreement*, ou seja, Termo de Confidencialidade. Esse documento é assinado no início das conversas, para proteger ambas as partes, principalmente o empreendedor, em relação à divulgação das informações sobre o seu negócio, que serão apresentadas nessa fase.

Também deverá ser firmado um *Term Sheet* ou Carta de Intenções, que é um documento preliminar em que se estipulam as principais condições da transação. Esse documento é um guia para a discussão do Acordo de Acionistas. É nesse documento que estarão as premissas básicas do Acordo de Acionistas e os principais pontos que irão reger a relação entre o investidor e o empreendedor. Em geral, sua validade nunca é menor do que 60 dias nem maior do que 180 dias. Normalmente, é não vinculante, salvo em alguns casos, e costuma prever um período de exclusividade de negociações, que segue o mesmo prazo do próprio *Term Sheet*.

Nesse momento, são negociados os princípios de governança, como criação de conselhos, funções da Diretoria Executiva, proteção aos minoritários, voto qualificado e todas as condições que vão pautar o relacionamento entre o investidor e a equipe empreendedora.

Além desses documentos, haverá o Acordo de Acionistas e o Acordo de Investimentos, que formalizarão o investimento na empresa. Esses serão os documentos legais finais, que deverão conter todas as definições jurídicas que respaldam a transação, desde o aporte inicial de recursos até a saída de investimento. Neles estão estipuladas as obrigações financeiras do investidor, as obrigações da equipe empreendedora, os direitos de ambas as partes, cláusulas de governança, societárias, de gestão e de liquidez de negócio (saída).

O empreendedor deve buscar uma assessoria legal para orientá-lo na negociação das condições da transação para evitar problemas futuros.

Esses documentos podem ser divididos em cinco grandes campos de interesse:

1. GOVERNANÇA

- Proteções, Direito a Informações, Conselho de Administração,
- Orçamento e Não concorrência

2. GESTÃO

- Proteções, Performance e renovação da gestão, Plano de Negócios e Orçamento

3. SOCIETÁRIO

- Não diluição e
- Contingência

4. LIQUIDEZ (SAÍDA)

- Abertura de capital
- Drag along
- Tag along
- Obrigação de recompra
- Direito de Preferência

5. CONDIÇÕES DE INVESTIMENTO

- Obrigações de investidores e empreendedores
- Performance
- Direitos



Nesses documentos, tudo precisa estar bem claro: os direitos, as garantias e as obrigações relacionadas a cada item, além de ser recomendável incluir cláusulas de mediação e arbitragem, para evitar litígios e solucionar controvérsias rapidamente, sem prejudicar o negócio.

O passo seguinte é transformar a empresa em uma sociedade anônima. Para isso, é preciso providenciar uma ata e um estatuto social.

Carlos estava preocupado:

O que poderia afastar os investidores?

Uma empresa com alto grau de informalidade pode afastar potenciais investidores. Da mesma forma, a existência de poucos elementos para se calcular o valor da empresa ou o fato de haver um grande número de investidores minoritários podem dificultar um acordo. Além disso, se a distância geográfica entre o investidor e a empresa for muito grande, isso pode reduzir o interesse pelo negócio, pois aumentaria o custo do monitoramento após o investimento.

A quem cabe o trabalho de seleção e negociação?

Em geral, essas são tarefas da equipe da instituição investidora, que pode chamar consultores e especialistas para auxiliar. É comum a contratação, por exemplo, de advogados, auditores e especialistas no setor da empresa, entre outros.

Além disso, os fundos têm comitês de investimento, que analisam e aprovam os investimentos e suas condições. Só depois de sua aprovação, as empresas podem receber esses investimentos.



Mas um aporte de recursos de um fundo levaria muito tempo?

Uma empresa organizada, sem passivos e com a documentação legal (atas, registros de propriedade intelectual, funcionários legalizados, impostos) em dia leva uma imensa vantagem sobre qualquer empresa não organizada.

Em geral, de 2% a 3% das propostas de investimentos recebidas pelos fundos obtêm um investimento. Uma empresa que se submete a um processo preliminar de *due diligence* (a *pré-due diligence*) provavelmente terá preferência, pois esse é um processo de organização dos documentos da companhia, com orientação jurídica, para que seja checada toda a documentação de sua constituição, de governança (atas, registros) e financeira (balanços) e verificados os eventuais passivos, sanando-os. Com tudo organizado, o investidor ganha tempo ao analisar uma empresa, e pode passar às etapas seguintes mais rapidamente. Por isso, é possível estimar que a demanda de tempo varie de dois a seis meses, embora possa até passar de um ano.

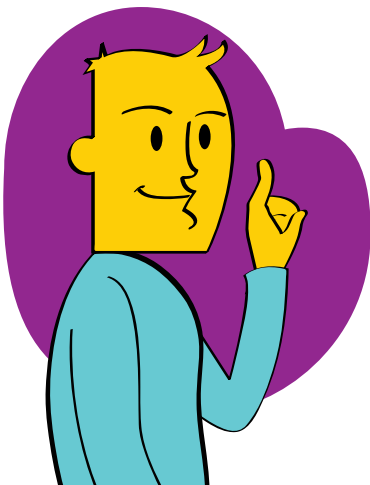
Carlos queria saber ainda mais:

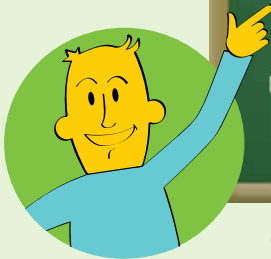
Como se dá a participação do investidor numa empresa?

Quando compra uma participação em um negócio, o investidor ou fundo começa de imediato a acompanhar seu dia a dia, porque seu objetivo é torná-lo o mais rentável possível, além de já projetar a possibilidade de saída com êxito.

Nesse processo chamado de acompanhamento ou monitoramento, as ações mais comuns se referem à melhoria de gestão, podendo haver, dependendo de cada caso, treinamento ou eventual troca de executivos, profissionais de gerência média, empresas prestadoras de serviços (contabilidade, auditoria, consultoria em RH e gestão), participação no Conselho de Administração como conselheiro ou observador, aprovação de orçamentos, participação no planejamento estratégico, aprovação de mudanças estratégicas e de eventuais parcerias.

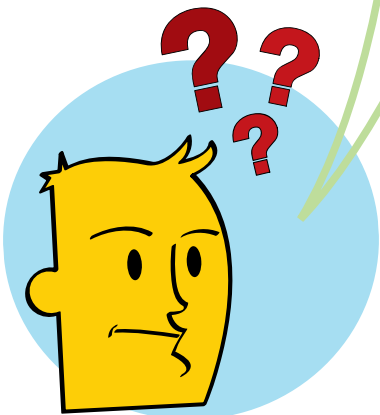
Na prática, o fundo ou investidor é um novo sócio, que visa implantar uma nova visão estratégica, metas e planejamento. O investidor agregará competências não existentes ou pouco consistentes na empresa, adicionando valor ao negócio.





Carlos estava convencido de que um investidor ou fundo faria sua empresa crescer, mas queria saber mais sobre o momento de sua saída:

Como é que ela ocorre? Também será preciso que o empreendedor venda a sua participação na empresa?



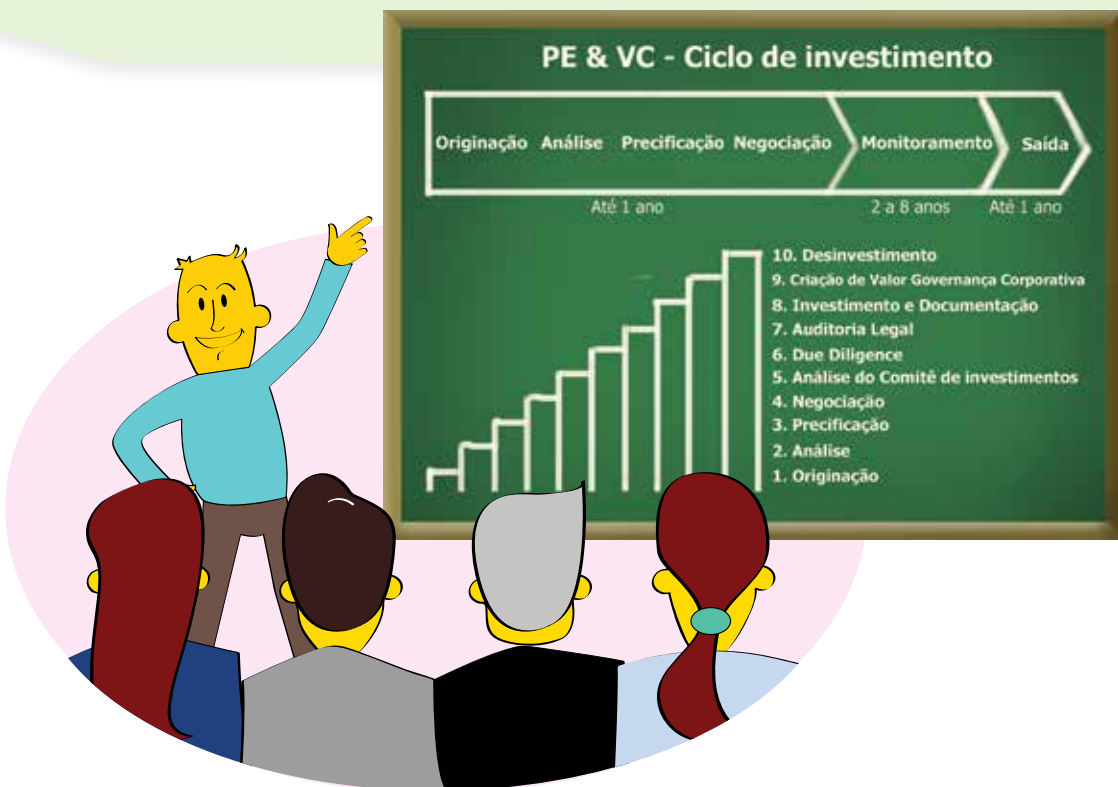
Todas as condições e possibilidades de saída estão previstas no Acordo de Acionistas, para evitar desavenças. Cláusulas como *drag along* (obrigação de venda conjunta), *tag along* (direito de venda conjunta), recompra garantida e preferência em caso de liquidação devem ser estabelecidas durante a negociação e claramente estipuladas no contrato de acionistas. O investidor ou fundo buscará a melhor oportunidade para se desfazer de sua participação com o maior lucro.

Como é que o investidor ou fundo se desfaz de sua participação no negócio?

A forma de o investidor ou fundo se desfazer de sua participação num negócio depende da situação de mercado. A saída pode ocorrer com um IPO (abertura de capital da empresa), com ou sem oferta pública, via mercado de capitais, ou acesso (BovespaMais). Pode ocorrer ainda uma venda secundária, fusão ou aquisição com uma empresa do setor ou, até mesmo, a recompra da participação pelo próprio empresário.

Há também situações de *write-off* (procedimento contábil de dar baixa a um determinado ativo de uma empresa), em que a companhia é encerrada, por se demonstrar inviável, apesar de toda a análise prévia empreendida. O gestor zera o valor do ativo, liquidando o investimento.

Com suas dúvidas esclarecidas, Carlos chamou sua equipe, organizou num quadro como se dá o ciclo de investimentos pelo fundo de participação e os prazos estimados de cada etapa:



A partir daí, entusiasmada, a equipe iniciou o projeto para tornar a empresa atrativa e se preparar para receber o investimento de um fundo que lhe agregue valor e a faça crescer.



A Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital - ABVCAP - é uma entidade sem fins lucrativos que, desde o ano 2000, visa o desenvolvimento da atividade de investimento de longo prazo no País, nas modalidades abrangidas pelos conceitos de private equity, venture e seed capital.

Como entidade representativa da indústria de capital empreendedor, a ABVCAP defende os interesses dos integrantes da indústria junto a instituições públicas e privadas, nacionais e estrangeiras, em busca de políticas públicas cada vez mais favoráveis ao fomento desses investimentos no país.

Além de ampliar e aprimorar as várias frentes de investimento de longo prazo no Brasil, em sintonia com as práticas internacionais, quando aplicáveis, destaca-se, na missão da ABVCAP, sua integração estratégica ao mercado de capitais, como propulsor e reciclador de ativos/empresas das bolsas de valores.

A atuação da ABVCAP objetiva facilitar o relacionamento entre os integrantes da comunidade de investimentos de longo prazo, seja em âmbito nacional e internacional, propiciando um ambiente favorável a debates e intensificação de relacionamentos.

www.abvcap.com.br

Associados Apoiadores:



Kinea



THE CARLYLE GROUP

WARBURG PINCUS



Associação Brasileira de
Private Equity & Venture Capital

Coordenação Gráfica e Editorial:

Tamer Comunicação Empresarial

www.tamer.com.br

Ilustração: Rafael Pascoal