VII SINGEP
Simpósio Internacional de Gestão de Projetos, Inovação e Sustentabilidade
International Symposium on Project Management, Innovation and Sustainability
ISSN: 2317-8302

EMPRESAS DE VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY NO BRASIL: MAPEAMENTO DO CLUSTER BRASILEIRO

LUCIANA OROZCO DE GOUVEIA
UNINOVE

JOÃO MARCOS SILVA DE ALMEIDA
UNINOVE – Universidade Nove de Julho

ROGERIO ALVES SOARES
UNINOVE – Universidade Nove de Julho

JOSÉ EDUARDO STOROPOLI
UNINOVE – Universidade Nove de Julho

ISSN: 2317-8302

EMPRESAS DE *VENTURE CAPITAL* E *PRIVATE EQUITY* NO BRASIL: MAPEAMENTO DO CLUSTER BRASILEIRO

Resumo

Em geral fundos de *Private Equity* são um tipo de Capital de Risco assim como o *Venture Capital*, porém são focados em investir em operações de fusões e vendas de grandes empresas, especificamente esses fundos buscam empresas de capital aberto ou prestes a abrir seu capital. No Brasil estes fundos investiram R$ 15,2 bilhões em 2017, um aumento de 36% em relação a 2016, abrangendo175 empresas, também uma elevação de 10,2% em relação a 2016. Nos últimos cinco anos, houve R$ 102 bilhões investidos em 778 empresas. Globalmente a indústria de *Private Equity* captou um volume recorde de 453 bilhões de dólares junto a investidores em 2017, passando a ter mais de 1 trilhão de dólares para injetar em empresas e novos empreendimento. Estes dados demonstram a pujança deste setor e de sua importância para o desenvolvimento socioeconômico de uma nação. A presente pesquisa tem como objetivo mapear este setor no Brasil identificando sua estrutura e forma de operacionalização de suas atividades. Para tanto, foi realizada uma pesquisa de natureza qualitativa e exploratória. Os dados utilizados são de origem secundária e foram coletados a partir de documentos, notícias e relatórios emitidos pela Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital, que é uma entidade sem fins lucrativos em atividade desde o ano 2000. Os resultados demonstraram que as empresas deste segmento estão localizadas principalmente na região sudeste do País, com forte concentração na cidade de São Paulo, o que caracteriza esta região como um cluster significativo das empresas que operam neste setor.
Palavras-chave: Private Equity, Venture Capital, Clusters

Abstract

In general, Private Equity funds are a type of Venture Capital as well as Venture Capital but are focused on investing in mergers and sales of large companies, specifically these funds seek public companies or are about to open their capital. In Brazil, these funds invested R $ 15.2 billion in 2017, an increase of 36% over 2016, covering 175 companies, also an increase of 10.2% compared to 2016. In the last five years, there was R $ 102 billion invested in 778 companies. Overall, the private equity industry captured a record $ 453 billion from investors in 2017, taking more than $ 1 trillion to invest in companies and new ventures. These data demonstrate the strength of this sector and its importance for the socioeconomic development of a nation. The present research aims to map this sector in Brazil, identifying its structure and way of operating its activities. For that, a qualitative and exploratory research was carried out. The data used are of secondary origin and were collected from documents, news and reports issued by the Brazilian Association of Private Equity and Venture Capital, which is a non-profit entity in activity since the year 2000. The results showed that the companies of this segment are located mainly in the southeast region of the country, with a strong concentration in the city of São Paulo, which characterizes this region as a significant cluster of companies operating in this sector

Keywords: Private equity, Venture Capital, Clusters

1 Introdução

A indústria global de *private equity* e *venture capital* (VC/PE), da forma que conhecemos hoje, começou a existir em meados da década de 1950 nos Estados Unidos, quando profissionais desta área se juntaram para investir de forma organizada em empresas privadas.

No Brasil as primeiras ações realizadas pelo governo para o desenvolvimento da atividade de *venture capital* datam de 1974, por meio de programas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e, em 1976, pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

Na década de 1990 com as oportunidades advindas do Plano Real, as atividades de VC/PE no Brasil se institucionalizaram, a partir da primeira regulamentação do setor (edição da ICVM nº 209/94).

A partir deste momento, o cenário econômico tornou o ambiente de negócios atrativo para os investidores de *private equity*, que elegeram este veículo como o mais adequado para investimentos nas privatizações. De acordo com dados do Censo Brasileiro de *Private Equity* e *Venture Capital*, realizado pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo (FGV/SP), em 1994 haviam 8 gestores de fundos. Em 2000, esse número subiu para 45, e em 2008 esse número chegou a 132.

Em 2017 este mercado movimentou aproximadamente R$ 15 bilhões num conjunto de 176 empresas. Nos últimos cinco anos, houve R$ 102 bilhões investidos em 778 empresas.

Globalmente a indústria de *private equity* captou um volume recorde de 453 bilhões de dólares junto a investidores em 2017, passando a ter mais de 1 trilhão de dólares para injetar em empresas e novos empreendimento.

O objetivo das empresas que investem a partir de operações de *private equity* é agilizar o crescimento de companhias promissoras, e que tenham potencial para entrar na lista de empresas disponíveis para compra e venda de ações na Bolsa de Valores. É justamente neste momento, que a empresa que investiu em *private equity*, normalmente, vende suas ações adquiridas na operação para outros investidores, por preços bem mais elevados.

No Brasil as empresas de Private Equity e Venture Capital estão instaladas na região sudeste, com forte concentração na cidade de São Paulo, Relatórios da (ABVCAP) Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital demonstram estes números

A presente pesquisa tem como objetivo mapear este setor no Brasil identificando sua estrutura e forma de operacionalização de suas atividades. Para tanto, foi realizada uma pesquisa de natureza qualitativa e exploratória. Os dados utilizados são de origem secundária e foram coletados a partir de documentos, notícias e relatórios emitidos pela Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital, que é uma entidade sem fins lucrativos em atividade desde o ano 2000.

2 Referencial Teórico

As empresas buscam constantemente novas formas de gerir suas operações para se manterem competitivas e a frente de seus concorrentes. A aglomeração econômica a partir da proximidade geográfica entre as empresas é uma destas formas.

Muito se tem pesquisado sobre o assunto, mas pode-se considerar o trabalho seminal de Marshall (1920) como base para se compreender o fenômeno de aglomeração de agentes

que definiu como conceito central as economias externas, a qual se dá basicamente pelo conjunto de três externalidades: (i) acesso ao maior número de fornecedores especializados de matéria prima, (ii) a existência de um denso conjunto de mão de obra qualificada e (iii) a maior disseminação de conhecimento relacionados a atividade produtiva.

Contudo, a discussão sobre a concentração espacial das atividades produtivas ganha relevância maior a partir da década de 1970, com o surgimento de diversas regiões ao redor do mundo com concentração de empresas, como por exemplo o vale do silício nos Estados Unidos ou a região de Baden-Wuttemberg na Alemanha.

Dentre os diversos enfoques dado a questão, as pesquisas têm como objetivo principal a busca por determinar quais benefícios levam as empresas e atividades econômicas a se aglomerarem ou não, ou ainda, quais as vantagens e desvantagens associadas a este fenômeno, neste contexto pode-se destacar que a proximidade entre as empresas pode gerar ganhos como: compartilhamento da infraestrutura, redução de custos logísticos, concentração de mão de obra especializada. (Rocha, H. O.2004)

Para Porter, (1990) um grupo de industrias e instituições trabalhando de forma inter-relacionadas e localizadas em proximidade geográfica são denominadas de “clusters”. Saxenian, (1994) também definiu cluster como instituições que se relacionam dentro de certos limites geográficos.

Um aspecto importante para o aumento do interesse em clusters é sobre o possível impacto no desempenho das empresas, no desenvolvimento econômico regional e até mesmo na competitividade dos países. Diante disto, diversas organizações multilaterais, como ONU, OCDE, Banco Mundial, e Comissão Europeia entre outras estão considerando as estratégias de formação de cluster como ferramentas para o desenvolvimento econômico (Enright e Fflowcs-Williams, 2001).

Pode-se observar que empresas que operam em formato de clusters têm melhor acesso à informação do que outras (Bianchi e Bellini, 1991; Porter, 1990). A acessibilidade desta informação poderá ser observada a partir do conhecimento em comum disponível entre os outros membros destes clusters e que possivelmente poderá até estar sendo transmitido de forma inconsciente (Geroski, 1995)

A produtividade das empresas localizadas em proximidade geográfica vai depender não somente da escala ou dos recursos disponíveis, mas também da maneira como eles estão organizados e a forma como interagem entre si. Van de Vrande, V., De Jong, J. P., Vanhaverbeke, W., & De Rochemont, M. (2009).

Porter, (1998) aprimorando o conceito, define ainda que os clusters estão interligados por relacionamentos horizontais (clientes comuns, tecnologia etc.) e/ou verticais (compras/fornecedor) e com as instituições (universidades, governo etc.) localizados numa mesma região. A proximidade geográfica é o elemento em comum que facilita a troca de conhecimento, aprimora o desenvolvimento das instituições, fortalecendo a divisão do trabalho e a capacidade de inovação.

As vantagens dos clusters não se dão de forma uniforme, as diferenças nos investimentos das empresas em atividades internas e colaborativas de P & D poderão influenciar nos benefícios relativos de cada empresa (Owen-Smith e Powell 2004).

Criar vantagem competitiva, fortalecendo os esforços de criação de conhecimento entre as empresas individualmente pode ser um dos principais propósitos de um cluster (Tallman et al., 2004)

Christensen, McIntyre e Pickholz (2002), observam ainda que os clusters que operam em uma base nacional ou global têm uma chance muito maior chance de serem competitivas quando seus negócios estão competindo e colaborando ao mesmo tempo.

Para Rosenkopf, L., & Tushman, M. L. (1994)., clusters são um grupo de empresas que usam a mesma tecnologia central e estão interligados a outros grupos de empresas de mesma base tecnológico

3 Método

O estudo é de natureza qualitativa, exploratória utilizando como método de pesquisa, o estudo de caso (Gil, 2008; Yin, 2015). Os dados utilizados são de origem secundária, referem-se ao setor de *Venture Capital e Private Equity* no Brasil. O setor escolhido de forma intencional, visando mapear o cluster do segmento.

Os dados foram coletados a partir de documentos, notícias e relatórios emitidos pela Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital, que é uma entidade sem fins lucrativos em atividade desde o ano 2000. Esta entidade visa o desenvolvimento da atividade de investimento de longo prazo no Brasil, nas modalidades abrangidas pelos conceitos de *private equity*, *venture e seed capital* (ABVCAP, 2018). Outra fonte de dados utilizada foi o Ranking de Fusões e Aquisições da Anbima (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais). Instituição considerada a principal provedora de informações sobre os segmentos de mercado de capitais no país (ANBIMA, 2018).

Foi utilizada a técnica de análise de conteúdo, que, segundo Chizzotti (2006), é uma técnica que procura reduzir o volume amplo de informações contidas em uma comunicação a algumas características particulares ou categorias conceituais que permitam passar dos elementos descritivos à interpretação

4 Caracterização do segmento de análise: Venture Capital e Private Equity

Este segmento é fundamental no desenvolvimento de mercados de capitais e economias emergentes, o Venture Capital e Private Equity tem atuado de forma expressiva no país. Considerado um tipo de investimento em empresas com potencial de crescimento e alta rentabilidade. O VC/PE possui como objetivo obter ganhos expressivos de capital a médio e longo prazo. Investimento este que pode ser feito através da aquisição de ações ou de outros valores mobiliários da empresa como por exemplo debênture conversíveis, bônus de subscrição.

Através do investimento do VC/PE, pequenas e médias empresas que buscam crescer de forma rápida, conseguem com esta injeção de recursos financiar o seu crescimento, além de desenvolver estruturas adequadas de governança corporativa, focando no crescimento e na lucratividade, bem como na sustentabilidade futura do negócio.

Os fundos de VC/PE são estruturados através de condomínios fechados, ou seja, seus investidores subscrevem as quotas na criação do fundo e não há previsibilidade de resgate intermediário, pois os quotistas só recebem o capital na ocasião do desinvestimento/venda do fundo nas companhias que compõem a carteira, geralmente aproximadamente 7 anos após o início do respectivo fundo.

Enquanto o VC investe em empresas em fase inicial, o PE busca companhias mais maduras, em fase de reestruturação, consolidação ou ainda em expansão.

O objetivo do negócio é compartilhar os riscos do negócio, criando um objetivo único entre gestores e investidores para agregar valor à companhia investida. Geralmente os gestores buscarão empresas em setores com perspectiva de crescimento sustentável e perspectiva de retorno financeiro.

4.1 Perfil dos Investidores dos Fundos de VC/PE

De acordo com a ABVCAP (2018): *"O investimento em VC/PE pode ser realizado tanto por companhias de participações, gestores, através de fundos de investimentos estruturados para esta finalidade ou, ainda, por investidores individuais que disponham de capital para investir nesta atividade. Seus principais investidores são institucionais, em especial os fundos de pensão e seguradoras. Alguns fundos requerem a adequação à definição de "investidor qualificado", estipulado pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários)".*

Estes fundos de investimentos focados em VC/PE podem ser regulados ou não, de acordo com a sua respectiva estruturação. No Brasil, a CVM é responsável pela regulamentação e fiscalização da atuação de tais fundos, bem como da atuação de seus gestores/administradores. São aplicáveis as Instruções CVM nº 209/94 (Fundos Mútuos de Empresas Emergentes, para os fundos de VC), CVM nº 391/03 (Fundos de Investimento em Participações – para os fundos de VC/PE).

Independentemente do objetivo do fundo sua gestão fica responsável por empresas especializadas. De acordo com o perfil (porte, estágio, tamanho) da companhia investida os investidores de VC/PE terão um nível de engajamento diferente na gestão do negócio. Esta estrutura tem como premissa a necessidade de apoio que os empreendedores normalmente necessitam. Outro ponto que interferirá no nível de interveniência da companhia se da pela instalação de estruturas de governança corporativa que auxiliem o crescimento da companhia e protejam os investimentos realizados.

4.2 Histórico do segmento VC/PE no Brasil

Em 1974 nota-se as primeiras ações realizadas pelo governo para o desenvolvimento do segmento de VC no Brasil. Ações estas ilustradas pelos programas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). O segmento de VC/PE no Brasil iniciou de fato com a primeira regulamentação (edição da ICVM nº 209/94) (ABVCAP, 2018).

Neste mesmo ano, com o advento do plano Real o cenário econômico tornou o ambiente de negócios atrativo para os investidores de PE, veículo utilizado para investimentos nas privatizações. De acordo com dados do Censo Brasileiro de *Private Equity e Venture Capital*, realizado pela Fundação Getúlio Vargas de São Paulo (FGV/SP), em 1994 havia 8 gestores de fundos (ABVCAP, 2018).

Em 2000, esse número aumentou para 45, e em 2008 esse número chegou a 132. Até o primeiro semestre de 2008, foram abertos 24 fundos que captaram U$ 2,6 bilhões. Segundo informações do Censo, até dezembro de 2009 a indústria de PE/VC possuía 180 organizações gestoras, 1.747 profissionais envolvidos nessa indústria, 236 veículos de investimentos e 554 empresas em portfólio (ABVCAP, 2018).

Em 2003, o ambiente nacional para investimentos em VC/PE avançou a partir da edição da ICVM 391/03, regulando os Fundos de *Private Equity*, que até aquele momento era inexistente.

A indústria de PE/VC atingiu um novo recorde, conforme demonstrado na Figura 1:

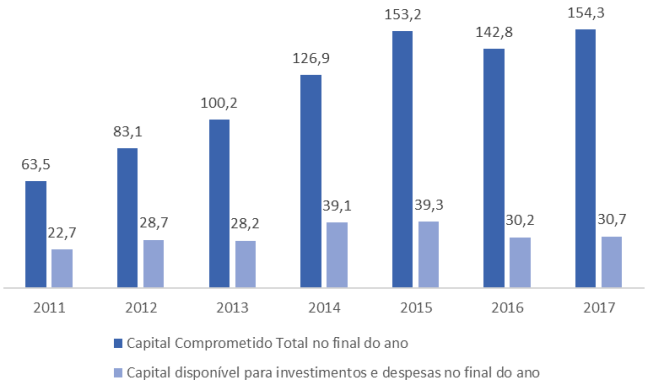

Figura 1 - Capital Comprometido (R$ bilhões)
Fonte: KPMG, ABVCAP, 2018.

O estudo do qual a figura acima foi extraída considera os investimentos de veículos de investimento geridos por gestores independentes, *Family offices*, fundos soberanos e agências governamentais que atuam no modelo de PE/VC.

*O Capital Comprometido Total é o capital subscrito total pelos investidores e considera valores já aportados e a aportar nos veículos de investimento em operação em 31 de dezembro de cada um dos anos. Quando o fundo encerra suas operações, este veículo é retirado do estudo. O Capital Comprometido não é atualizado quando o valor justo das empresas investidas é modificado ou quando há um desinvestimento (*KPMG, ABVCAP, 2018).

4.3 Breve *overview* do segmento VC/PE no Brasil

Com aspectos macroeconômicos favoráveis, mercado receptivo à abertura de capital (IPO - Oferta Pública Inicial), histórico de saídas e presença considerável de investidores internacionais no setor, o segmento de VC/PE, de maneira sustentável, atingiu a maturidade.

Com a perspectiva de queda da taxa básica de juros no Brasil, os investimentos de VC/PE tornam-se mais atrativos para os investidores de longo prazo, dadas as rentabilidades diferenciadas que oferecem, bem como a necessidade de diversificação de carteira dos mesmos. Com este cenário os fundos de pensão brasileiros regressam/ingressam no mundo do PE/VC. São esperados aumentos nos volumes de recursos disponibilizados por esta categoria de investidor para o setor (KPMG, ABVCAP, 2018).

ISSN: 2317-8302

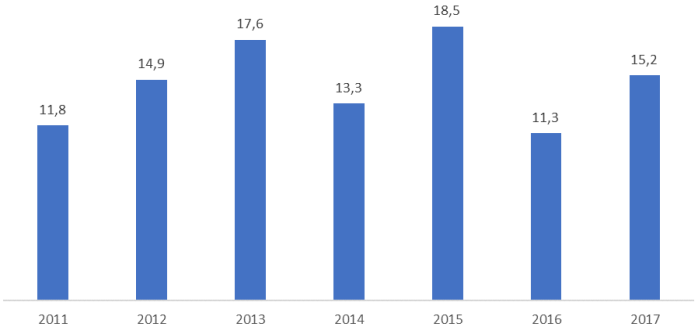

Figura 2 – Investimentos realizados por ano (R$ bilhões)
Fonte: KPMG, ABVCAP, 2018.

Para os investidores internacionais, o Brasil torna-se atrativo. Nos últimos anos, o país evoluiu imensamente o seu ambiente de investimentos, apresentando-se como alternativa viável para obter retornos diferenciados no longo prazo e diversificar investimentos.

Com a criação do BOVESPA MAIS (mercado de acesso da B3 para abertura de capital), espera-se que seja intensificado o movimento de aberturas de capital por parte de empresas investidas pelo VC/PE no Brasil, o que tem se provado como excelente rota de saída nos últimos anos.

Todos os fatores mencionados demonstram que o segmento se desenvolveu no país, com potencial de crescer ainda mais e alcançar o segmento de VC/PE dos países desenvolvidos.

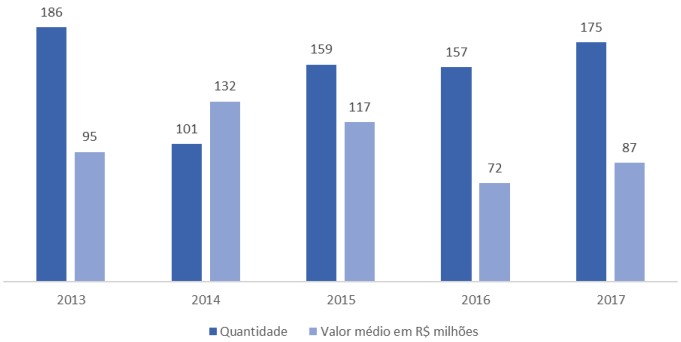

Figura 3 – Quantidade de empresas investidas e valor médio dos investimentos
Fonte: KPMG, ABVCAP, 2018.

Das nove transações de IPO de empresas brasileiras que ocorreram em 2017 na B3, seis destas foram provenientes de *Private Equity Portfolio Companies.* Este fato reforça a importância da indústria PE/VC no Brasil e contribui de forma relevante para o recorde de desinvestimentos anuais em 2017.

ISSN: 2317-8302

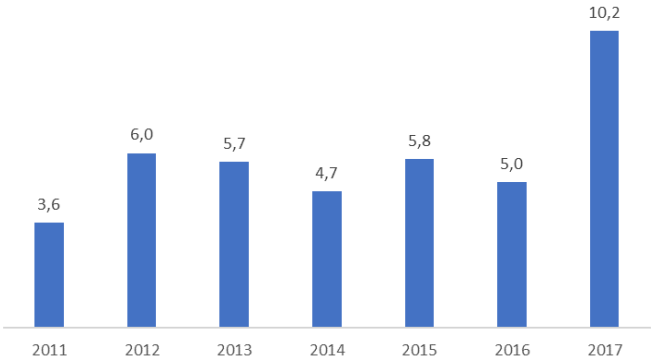

Figura 4 – Desinvestimentos realizados por ano (R$ bilhões)
Fonte: KPMG, ABVCAP, 2018.

5 Análise e Discussão dos Resultados

Neste item são apresentados e analisados os resultados do mapeamento do segmento de VC/PE no Brasil.

Para iniciar o presente estudo utiliza-se a base de dados da ferramenta disponibilizada pela ABVCAP. Trata- se do Diretório de Membros Online – ABVCAP Business Atlas, no qual foi possível localizar informação detalhada sobre os principais *players* na indústria de VC/PE brasileira. Players estes que estão ativos na indústria brasileira, incluindo gestores, investidores institucionais, provedores de serviço e outros profissionais ativos.

Com o uso desta ferramenta é possível incluir critérios de busca para melhor filtrar os resultados esperados. Filtros podem ser incluídos como estados brasileiros, setores, fundos em operação ou captação, modalidades ou veículos de investimento, além de busca avançada por palavra-chave. Os resultados são listados em ordem alfabética e cada membro é geo-localizado, facilitando a visualização geográfica das empresas.

Diretório este desenvolvido a partir de base de dados em plataforma web preenchida diretamente pelos associados da ABVCAP. A data-base das informações apresentadas é de 01 de janeiro de 2012.

Primeiramente avaliamos em quais regiões no Brasil temos *players* da indústria de VC/PE instalados. Os *players* deste cluster foram classificados pela ABVCAP de acordo com esta segmentação:

- Membros Efetivos: são gestores de investimentos com fundos locais ou internacionais, bem como as corporações que possuam alocação de recursos aplicados no modelo VC/PE;
- Membros Pré-Efetivos: novas gestoras de recursos em processo de captação de seu primeiro fundo, potenciais membros efetivos no futuro;
- Membros Associados: pessoas jurídicas que atuam, direta ou indiretamente, no setor de capital empreendedor, aí incluídos, dentre outros, os prestadores de serviço de apoio e execução de negócios tipicamente desenvolvidos pelos Membros Efetivos e empresas em geral que, de forma efetiva ou em potencial, contem com a participação de veículos de capital empreendedor em seu capital social;
- Membros Individuais: profissionais com experiências relacionadas ao mercado de capitais e às atividades típicas descritas para as quatro categorias mencionadas anteriormente;

- Membros Investidores: instituições investidoras em fundos de capital empreendedor, aí incluídas as entidades fechadas ou abertas de previdência privada, agências ou entidades de fomento, bancos de desenvolvimento em cujos Estatutos ou Regulamentos esteja contemplada a possibilidade de realização de investimentos em fundos de capital empreendedor ou no setor de VC/PE.

Conforme mostra a Figura 5, nota-se uma concentração maior no Estado de São Paulo, mais especificamente na cidade de São Paulo.

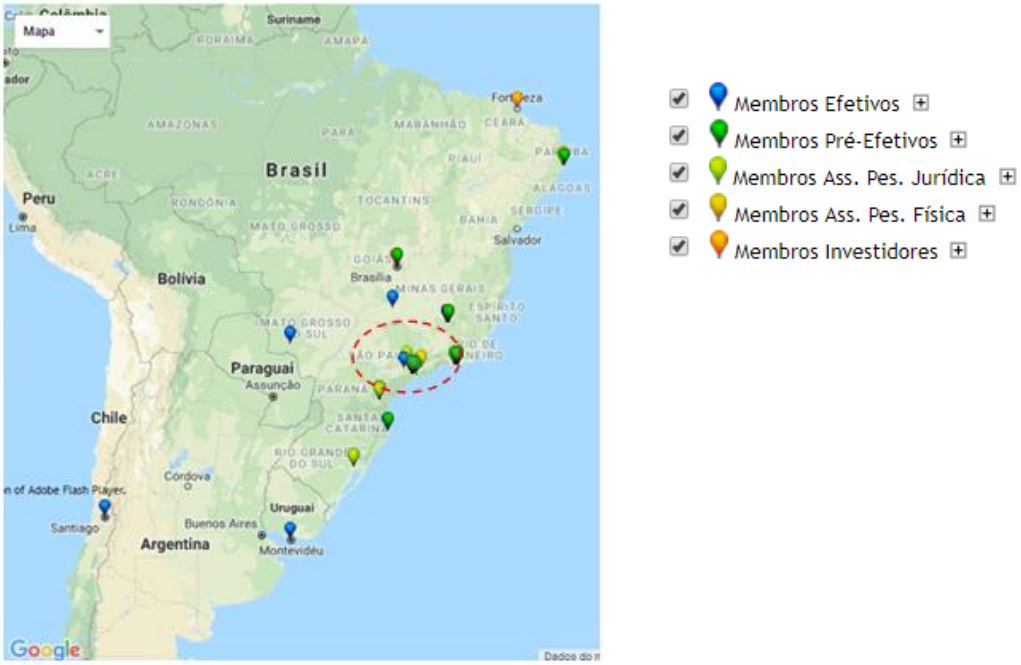

Figura 5 – Mapeamento dos *players* da indústria de VC/PE no Brasil
Fonte: ABCAP,2018.

Ao avaliar qual cidade do Estado de São Paulo possui maior concentração nota-se que seria em São Paulo, conforme demonstra a figura 6.

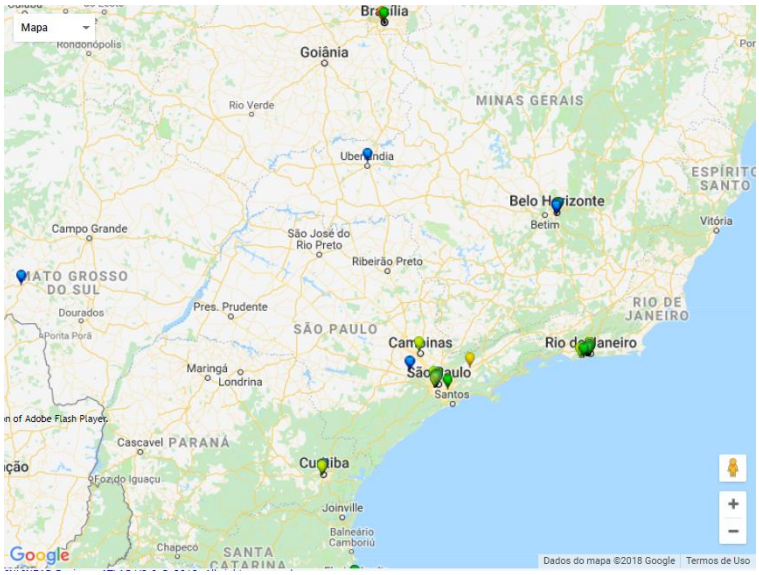

Figura 6 - Mapeamento dos *players* da indústria de VC/PE no Estado de São Paulo
Fonte: ABCAP,2018.

Ao avaliar qual bairro da Cidade de São Paulo possui maior concentração nota-se que seria na Vila Olímpia e Itaim, conforme demonstra a figura 7.

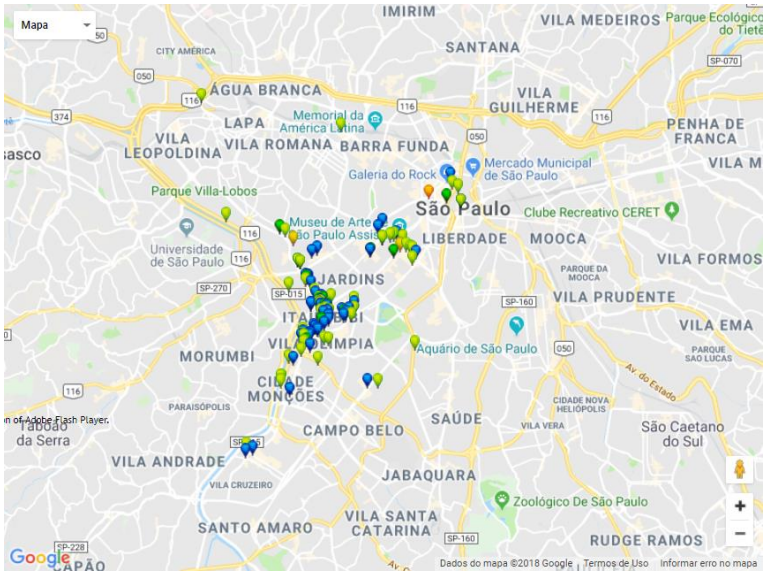

Figura 7 - Mapeamento dos *players* da indústria de VC/PE na Cidade de São Paulo
Fonte: ABCAP,2018.

E finalmente ao avaliar qual região da Cidade de São Paulo possui maior concentração nota-se que seria a Av. Faria Lima, conforme demonstra a figura 8.

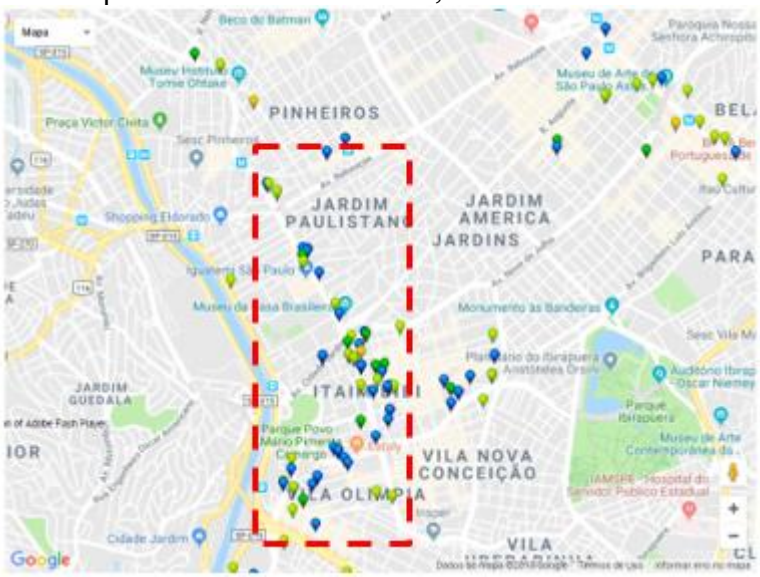

Figura 8 - Mapeamento dos *players* da indústria de VC/PE na região da Av. Faria Lima
Fonte: ABCAP,2018.

A Concentração do Cluster em São Paulo é explicada pela concentração do PIB per capita na cidade, se comparado à outras cidades como é demonstrado na última pesquisa do IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2015) disponível. O PIB é utilizado para se medir o valor dos bens e serviços que o país produz num período, na agropecuária, indústria e serviços. PIB per capita é o produto interno bruto, dividido pela quantidade de habitantes de um país (IBGE, 2015).

ISSN: 2317-8302

Figura 9 - PIB per capita – Atividade de Econômica
Fonte: IBGE, 2015.

Após o mapeamento do cluster de VC/PE na Cidade de São Paulo foram elencados os principais *players* do referido cluster. De acordo com Porter (2008) os clusters são concentrações geográficas de empresas interconectadas, fornecedores especializados, prestadores de serviços, empresas em setores relacionados e instituições associadas em campos específicos que competem, mas também cooperam.

Como ressaltado anteriormente os diferentes tipos de investidores procuram os VC/PE com o objetivo de obterem um maior retorno no capital investido. Os VC/PE por sua vez investem diretamente nas empresas com potencial de crescimento com o objetivo de rentabilizar os recursos dos investidores e possibilitar o crescimento da empresa investida.

Este processo de busca de empresas a serem investidas requer o auxílio de assessores como bancos de investimento, que oferecem assessoria financeira. Bem como os auditores que auxiliam da *due diligence* da Companhia, para avaliar se de fato os relatórios financeiros apresentados condizem com a realidade. Os advogados auxiliam também na fase de *due diligence*, porém com uma perspectiva de buscar passivos que porventura possam existir ou vir a existir.

Outros *players* surgem no momento de desinvestimento das empresas, ou seja, quando o período de associação entre o VC/PE e a empresa investida termina. Este prazo varia de acordo com a estratégia de investimento do fundo, em média de 5 a 7 anos. Neste momento o VC/PE tem algumas alternativas de saída, como por exemplo vender a participação para outro VC/PE, outra empresa do setor, ou ainda vender sua participação no mercado através da abertura de capital da empresa investida (IPO). Se o IPO for a transação escolhida a bolsa de valores da cidade de São Paulo (B3) terá papel relevante.

Neste momento outros *players* são acionados para atuarem como os bancos de investimentos, auditores e advogados para que as transações elencadas anteriormente possam ocorrer. Este mapeamento de Cluster VC/PE no Brasil, no caso mais concentrado em São Paulo, está demonstrado na figura 10.

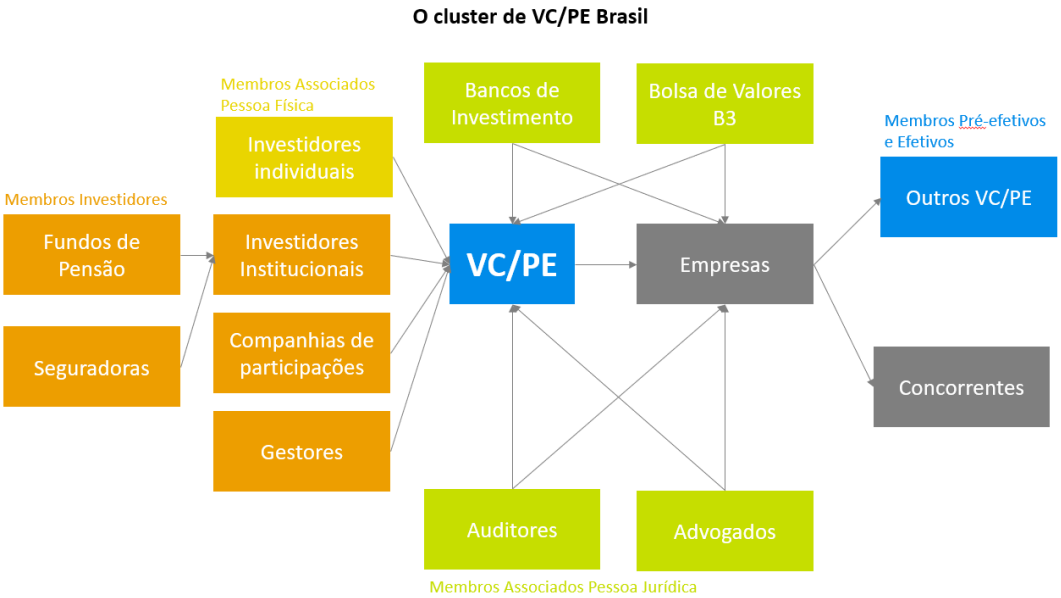

Figura 10 – Cluster VC/PE no Brasil
Fonte: elaborado pelos autores

Na confecção do esquema do cluster acima foram considerados os *players*, de acordo com a classificação da ABVCAP (Membros Pré-efetivos e Efetivos, Membros Associados Pessoas Físicas, Membros Investidores e Membros Associados Pessoa Jurídica). Inclusive foram utilizadas as mesmas cores/legenda que o ABVCAP Business Atlas.

6 Considerações Finais e Conclusões

Os resultados da localização das principais empresas de VP/PE no Brasil demonstram a concentração de tais empresas na cidade de São Paulo. Além disse as empresas não estão dispersamente distribuídas na cidade, estão geograficamente muito próximas. Essa proximidade permite verificar, segundo a definição de Porter (2008), a presença do cluster de VP/PE na cidade de São Paulo.

A cidade de São Paulo, conforme figura 9 é a de maior PIB per capita do Brasil o que pode ser um atraente para a formação deste tipo de cluster, dado que pela cidade conter o maior PIB é onde podem estar a maior quantidade de investidores. Para a região de São Paulo este cluster também é importante para o desenvolvimento da cidade. A formação de cluster é reconhecida por órgãos como a ONU como uma importante estratégia de desenvolvimento econômico (Enright e Ffowcs-Williams, 2001). Portanto a cidade de São Paulo deve incentivar a presença do cluster e buscar forma de gerar desenvolvimento para a cidade com o crescimento do conhecimento e da capacidade de gerar novos investimentos.

A contribuição deste artigo foi a verificar e apresentar dados sobre a existência de cluster VP/PE na cidade de São Paulo e que esta concentração pode trazer benefícios mútuos para as empresas formadoras do cluster e para a cidade.

Finalizando, a presença de empresas de uma determinada indústria em uma localização pode criar uma rivalidade mais intensa, e também permite que as empresas atinjam coletivamente um maior nível de produtividade e de progresso mais rápido (Porter, 1990). A presença e criação do cluster na cidade de São Paulo pode estimular um maior e mais veloz desenvolvimento destas empresas, aprimorando trabalhadores especializados no

setor e aprimorando seus fornecedores. Este desenvolvimento estimula um importante atributo denominado por Porter (1990) como *fator conditions*, em que uma nação pode estimular o ganho de competitividade de suas empresas desenvolvendo mão-de-obra especializada, entre outros atributos.

É salutar que a cidade de São Paulo reconheça e estimule seu cluster VP/PE, buscando aumento de competitividade e consequentemente o retorno para a cidade. O estímulo pode vir por incentivo à criação de demanda, facilitação de fornecedores do setor, estímulo da competitividade e desenvolvimento de mão-de-obra especializada para setor.

7 Referências

Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital – ABVCAP (2018). Relatório Inside the P.E.in Brazil 2018. Recuperado em 25, de junho, de 2018, de http://www.abvcap.com.br/pesquisas/estudos.aspx.

Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital – ABVCAP. Recuperado em 25, de junho, de 2018, de http://www.abvcap.com.br/.

Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais – ANBIMA. Recuperado em 25, de junho, de 2018, de http://www.anbima.com.br.

Bianchi, P., & Bellini, N. (1991). Public policies for local networks of innovators. Research policy, 20(5), 487-497.

Chizzotti, A., "Pesquisa em ciências humanas e sociais", (8a ed). São Paulo: Cortez, 2006

Enright, M. J., & Ffowcs-Williams, I. (2002). Local partnerships, clusters and SME globalization. Enhancing SME Competitiveness.

Geroski, P. A. (1995). What do we know about entry?. International Journal of Industrial Organization, 13(4), 421-440

Gil, A. (2008). Métodos e técnicas de pesquisa social. (6o). São Paulo: Atlas.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2005). Recuperado em 27, de junho, de 2018, de https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sp/sao-paulo/panorama.

KPMG (2018). Relatório de Consolidação de Dados: Indústria de Private Equity e Venture Capital no Brasil. Recuperado em 25, de junho, de 2018, de http://www.abvcap.com.br/pesquisas/estudos.aspx.

Marshall, A., & Marshall, M. P. (1920). The economics of industry. Macmillan and Company.

Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition (Vol. 76, No. 6, pp. 77-90). Boston: Harvard Business Review.

Porter, M. E. (1990). New global strategies for competitive advantage. Planning Review, 18(3), 4-14.

Porter, M. E. (2008). On Competition. Harvard, MA: Harvard Business Press. Chapter 7: Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions.

Owen-Smith, J., & Powell, W. W. (2004). Knowledge networks as channels and conduits: The effects of spillovers in the Boston biotechnology community. Organization science, 15(1), 5-21.

Rocha, H. O. (2004). Entrepreneurship and development: The role of clusters. Small business economics, 23(5), 363-400.

Rosenkopf, L., & Tushman, M. L. (1994). Technology and Organization. Evolutionary dynamics of organizations, 403.

Saxenian, A. (1994). Regional networks: industrial adaptation in Silicon Valley and route 128.

Tallman, S., Jenkins, M., Henry, N., & Pinch, S. (2004). Knowledge, clusters, and competitive advantage. Academy of management review, 29(2), 258-271.

Van de Vrande, V., De Jong, J. P., Vanhaverbeke, W., & De Rochemont, M. (2009). Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges. Technovation, 29(6-7), 423-437.

Yin, R. (2015). Estudo de caso: planejamento e métodos. (5o). São Paulo: Bookman.