

Unidos pelo destino

Empresa nasceu do desejo de qualidade de vida dos sócios, ambos recuperados de doenças graves

por Francis França

Flávio Teixeira Lacerda tinha 53 anos quando descobriu que estava te com câncer. Na época, ele nem sabia que era possível curar a doença, e como achou que ia morrer em poucos meses, decidiu parar de trabalhar. Após um ano de tratamento, viu-se curado, aposentado e com uma questão seriíssima para resolver: o que fazer com o resto de sua vida.

Até então, Lacerda já tinha feito parais como Loctite – fabricante do Super Bonder – e Avery Dennison. Formado em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), ele começou a vida profissional como trainee da Unilever, onde chegou a ocupar o cargo de gerente de produtos, e depois passou pela Kibon e Knorr – hoje

todas pertencentes ao mesmo grupo. O grande salto de sua carreira aconteceu na Loctite, onde trabalhou durante 12 anos. Lacerda foi o responsável pela introdução do adesivo instantâneo Super Bonder no Brasil em 1984. Com o sucesso do produto, que, em 1996, registrou vendas anuais de US\$ 61 milhões, ele passou a ser responsável por toda a América Latina,



CASA DA PHOTO

e, mais tarde, também pela Europa, Ásia e África. "Nosso objetivo era criar um conceito novo, de uma cola de emergência forte e fácil de usar, para convencer o consumidor a fazer pequenos consertos no lar, de bibelôs, salto de sapato, etc. Nada disso era feito em casa naquela época", diz.

Lacerda ocupava a vice-presidência da Loctite quando aceitou uma proposta de trabalho da Avery Dennison, multinacional do ramo de adesivos e etiquetas, para assumir também a vice-presidência e uma cadeira no comitê executivo. A aposentadoria forçada veio dois anos depois, em 1999.

Quando se curou e precisou decidir o que faria dali para frente, uma das certezas de Lacerda era que ele não queria mais viver da mesma maneira que vivia. "Chegou um ponto em que eu precisava administrar 20 países e vivia dentro de um avião. Eu não tinha mais vida particular, e essa foi a minha realidade durante 15 anos. Isso cansa muito, eu não queria mais", diz ele, que tinha mais de 2 milhões de milhas aéreas acumuladas em função das reuniões mensais ao redor do mundo.

Foi quando amigos norte-americanos o convidaram para coordenar a expansão de uma empresa que detinha os direitos de um antibactericida à base de íons de prata. A tecnologia era inovadora, mas o empreendimento precisava abrir o capital para crescer. Lacerda aceitou o convite, só que a bolha da internet estourou pouco tempo depois, em 2001, e os planos de expansão foram cancelados. A empresa existe até hoje nos Estados Unidos, e Lacerda ainda mantém participação nos negócios. "A companhia perdeu muito valor, mas quem sabe um dia meus netos possam gozar de algum benefício."

Naquele mesmo ano, estava sendo criada, aqui no Brasil, a empresa que finalmente combinaria suas aspirações pessoais e profissionais. A Adespec surgiu em fevereiro de 2001 como empresa incubada no Centro Incubador de Empresas Tecnológicas da Universidade de São Paulo (Cietec/USP). À frente

do negócio, estava a engenheira química Wang Shu Chen, taiwanesa naturalizada brasileira que havia trabalhado com Lacerda na Loctite, uma das cientistas mais conceituadas da companhia.

Chen decidiu abrir seu próprio negócio para produzir adesivos especiais que não agredissem a saúde ou o meio ambiente. Por coincidência, da mesma forma que Lacerda, ela também foi motivada a transformar sua carreira em função de problemas sérios de saúde. No laboratório de uma das empresas em que trabalhou, Chen foi exposta a solventes utilizados na fabricação de adesivos, e ao fazer exames médicos, descobriu que estava com 30% menos glóbulos brancos do que o normal. Diagnósticos prévios indicaram leucemia, mas depois se verificou que a produção das células era normal, o problema estava na periferia, pois os glóbulos brancos iam morrendo ao serem carregados através da corrente sanguínea.

Preocupada, Chen começou a pesquisar tecnologias que dispensassem o uso de solventes e percebeu que o mundo já se comportava de maneira diferente em relação a produtos químicos. Em sua busca, ela chegou à conclusão de que os solventes eram obsoletos, e já era possível fabricar adesivos de alta performance inofensivos à saúde e ao meio ambiente. Assim, ela resolveu deixar a vida de empregada e fundar a Adespec.

Capitalização

Os produtos de alto desempenho da empresa começaram a chamar a atenção do mercado, e Chen recebeu propostas de capitalização de dois grupos de investidores. Foi quando Lacerda entrou no negócio. Chen entrou em contato com ele para pedir uma opinião sobre as ofertas, e, para dar seu parecer, Lacerda resolveu entender a fundo o projeto.

Segundo ele, as propostas de investimento não eram interessantes, porque os investidores queriam uma participação muito alta em função dos riscos. Ao mes-

Flávio Teixeira Lacerda

Idade: 61

Local de nascimento:
Belo Horizonte (MG)

Formação: Administrador de empresas formado pela FGV

Adespec

Ramo de atuação: Adesivos e selantes

Fundação/incubação: 2001

Instituição incubadora: Cietec/USP

Graduação: 2003

Cidade-sede: São Paulo (SP)

Faturamento: 3 milhões

Número de funcionários: 20

Investidor: Rio Bravo

Ano de aporte: 2007

mo tempo, Lacerda ficou encantado com a tecnologia e propôs que ele e Chen trabalhassem juntos. "Era a evolução dos adesivos e selantes que, na minha época como executivo, nós perseguíamos e não conseguíamos encontrar."

Os produtos desenvolvidos pela Adespec são livres de compostos orgânicos voláteis, isocianatos e solventes, portanto não prejudicam a saúde nem o meio ambiente. No varejo, a empresa lançou o Fixtudo, que já é comercializado pela rede Wal-Mart. O adesivo não tem cheiro e é capaz de colar todos os materiais – exceto a pele – com mais força do que poliuretano, além de ser flexível e resistir a temperaturas de até 120°C. As colas instantâneas, por outro lado, suportam no máximo 60°C e quebram como vidro, por serem muito duras. Outra característica é a resistência à água – é possível colar uma piscina sem precisar esvaziá-la.

"Esse projeto era mais do que eu tinha feito a minha vida toda. Fiquei fascinado. Pensei: 'isso eu quero vender. Isso é evolução'. Porque estávamos fazendo algo maior do que vender, estávamos colaborando com o planeta", diz Lacerda. Além de corresponder às condições pessoais dos fundadores, o projeto precisava consagrar-se como negócio e dependia de dois pontos prin-

Incubadoras

CIETEC

Fundação: 1998

Entidades mantenedoras: MCT, Secretaria de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, USP, IPT e Sebrae/SP

Principais áreas de atuação das empresas: meio ambiente, tecnologia da informação, eletroeletrônica, biotecnologia, e medicina e saúde

Empresas graduadas: 64

Empresas residentes: 128

Contatos: (11) 3039-8300/
www.cietec.org.br



Lacerda: "Estamos fazendo algo maior do que vender cola instantânea, estamos colaborando com o planeta"

cipais: os produtos precisavam ser inovadores, porque a empresa não tinha interesse em concorrer com similares; e precisava ser competitiva. Segundo Lacerda, os produtos já disponíveis no mercado são mais baratos, por grama, do que uma cola instantânea.

Satisfeitas as condições, a Adespec graduou-se no Cietec em julho de 2003. No ano seguinte, foi eleita pela Anprotec "empresa graduada do ano". Hoje, a fábrica da Adespec fica em Taboão da Serra (SP), mas o escritório continua no Cietec, onde é mantido um laboratório de desenvolvimento para outro projeto que ainda está incubado. Segunda Lacerda, o objetivo é instalar um laboratório permanente no parque tecnológico que está sendo construído pela instituição.

Para abrir a empresa, Chen investiu R\$ 60 mil do próprio bolso e depois captou recursos da Fapesp. Ao longo do tempo, segundo Lacerda, ambos ainda investiram reservas pessoais. Ao todo, foi aplicado cerca de R\$ 1 mi-

lhão até a entrada dos investidores. Com a graduação, a Adespec entrou em um fórum patrocinado pela Finep para expor o projeto a investidores selecionados. Quatro grupos se interessaram pela tecnologia, e, depois de muita negociação, os sócios escolheram como financiadora a Rio Bravo, que entrou com o aporte – não divulgado – em 2007. "As negociações duraram dois anos. Eles checaram tudo a nosso respeito, analisaram o mercado inteiro, e isso foi bom porque deu muito mais segurança ao negócio", diz Lacerda.

O aporte financeiro era imprescindível para o crescimento da Adespec, que, ao sair da incubadora, deixou de contar com verbas de incentivo e passou a demandar uma fonte diferente de recursos para estruturar a empresa. "Nesse momento, ou você pega um belíssimo empréstimo ou arruma um investidor, senão ficaríamos operando como uma boutique de adesivos e selantes", diz. Com o investimento, a Ades-

pec traçou metas ambiciosas de crescimento: o faturamento deve saltar dos R\$ 3 milhões, previstos em 2007, para mais de R\$ 50 milhões em cinco anos.

Lacerda está satisfeito com os resultados e contente porque hoje consegue levar uma vida "bastante normal", que inclui ir ao cinema, fazer ginástica ou simplesmente tirar o dia de folga. Desde que precisou recomençar sua vida, ele abriu uma empresa, ajudou a fundar outra e aprendeu a lidar com um mundo completamente diferente do que estava acostumado. "Fui empresário corporativo a vida toda e tive uma formação principesca nessa área, mas quando comecei a trabalhar com a pequena empresa, aprendi coisas que eu nem sabia que existiam e passei a admirar muito mais o trabalho de alguns colaboradores que tive ao longo da vida." ■

Linha Direta

Flávio Lacerda: (11) 3039-8373