

FALE COM A GENTE!

Editor Marcelo Santos
E-mail economia@tribuna.com.br
Telefone 2102-7274

Crise hídrica pode afetar retomada da indústria
A indústria brasileira vinha se beneficiando da recuperação do mercado internacional. Mas as empresas que consomem muita luz agora traçam planos de contingência, o que deve afetar sua retomada.

ECONOMIA

Startups viram negócio bilionário

Empreendedores brasileiros focados em inovação conseguiram atrair US\$ 3,5 bilhões no ano passado, segundo balanço da Distrito

PALAVRA DO EDITOR

Além de expandir a cultura do empreendedorismo, as startups ajudam a disseminar o conhecimento de base tecnológica associada ao mundo dos negócios, algo ainda novo nos países emergentes.

MATEUS MÜLLER

DA REDAÇÃO

As startups brasileiras arrecadaram US\$ 3,5 bilhões (R\$ 17,5 bilhões) em 2020, um recorde para o segmento que, em 2019, captou US\$ 2,97 bilhões (R\$ 14,9 bilhões) – um aumento de 17,8%. A demanda por ideias e soluções inovadoras tem crescido exponencialmente, justificando o resultado mesmo na pandemia. Dados são do estudo *Inside Venture Capital Brasil*, da plataforma Distrito.

São consideradas startups as empresas que estão iniciando suas atividades, que têm um plano de negócio, alguma tecnologia diferenciada e propostas para resolver um problema e não têm dinheiro.

“No início, ela (startup) é uma ideia, um plano de negócio, empreendedores que vão atrás dos anjos (investidores) ou de amigos e parentes para financiá-la. E a taxa de mortalidade é alta”, diz Ricardo Rocha, professor de Finanças do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper) e sócio-fundador do FintedLab.

De acordo com ele, o interesse das empresas de investir em novas ideias é uma forma de buscar aprendizados, de fazer diferente e encontrar novos talentos. Um exemplo é o dos bancos tradicionais, que, quando vão comprar uma startup, buscam também entender um pouco “esse mundo disruptivo, que está em transformação digital”.

Rocha acrescenta: “Isso ajuda a ver como o público mais jovem está amadurecendo e como ele pensa. Esses serão os futuros consumidores em dez anos, o que é um prazo muito curto”.

O AMBIENTE É BOM

O professor ressalta que, apesar de toda disputa e conturbação política que o País atravessa, “mesmo assim o ambiente para os investidores é bom, tem dinheiro. Vamos bater daqui a pouco 700 fintechs (startups financeiras que usam de soluções tecnológicas)”.

“Nem todo mundo vai montar um Nubank, mas o que é legal é que a gente está vendo a cultura do em-



Mesmo com a pandemia e a conturbação política, o momento é bom para os investidores e os empreendedores têm dominado mais o processo

PIONEIRAS

>>Nubank

A fintech foi fundada em 2013 no Brasil, após o CEO e fundador, o colombiano David Vélez, ter experiências ruins com os serviços financeiros do País. Hoje, é o maior banco digital independente do mundo. Em junho, o Nubank fechou um investimento de US\$ 1,15 bilhão – recorde para uma startup na América Latina. Com isso, a avaliação do Nubank, que é uma empresa de capital fechado, chegou a US\$ 30 bilhões.

>>Creditas

A fintech de crédito bancário foi fundada em 2012 pelo espanhol Sergio Furio com o objetivo de quebrar o monopólio de juros bancários no País, após ouvir de sua namorada brasileira que eles superam a marca de 200% ao ano. Em dezembro de 2020, a Creditas levantou US\$ 255 milhões numa rodada que avaliou a fintech em mais de US\$ 1,75 bilhão.

ENTENDA

O professor de Finanças do Insper e sócio-fundador do FintedLab, Ricardo Rocha, explica que as startups podem ou não ser tech (tecnológicas). Uma fintech é uma startup de finanças com soluções tecnológicas; agrotech, de agrobusiness; helptech, de saúde; e edtech, de educação. “Se a startup for uma tech, então a proposta é que a tecnologia seja o diferencial para resolver determinado problema”.

APRENDIZADO

“Nem todo mundo vai montar um Nubank, mas o que é legal é que a gente está vendo a cultura do empreendedorismo aflorando”

Ricardo Rocha
Professor de Finanças do Insper e sócio-fundador do FintedLab

preendedorismo aflorando. Há o interesse, a percepção de quais são as dores, pensamentos estratégicos. A cultura e o conhecimento estão se sofisticando”, diz.

Rocha aponta ainda que o entendimento do processo também está mais claro aos empreendedores. “Se o cara deu errado no primeiro projeto, ele vai melhor no segundo. Se deu certo (vende a startup) e ele volta

para ser um executivo, e vai ser um executivo melhor pois tem o sangue do empreendedor, porque tem pensamento de dono”.

O professor diz que os primeiros sócios surgem nos aportes iniciais, que podem ser feitos por amigos, parentes ou empresas pequenas. “Você vende um pedacinho. Depois, vai procurar um investidor (seed money, que é capital semente inicial) que tenha um olhar mais crítico e vende em torno de 10%, mas tem que observar o valuation (avaliação do valor da empresa)”.

Segundo Rocha, na sequência, a startup tende a buscar o venture capital (capital de risco) com aportes maiores. “Geralmente (o investidor) após olhar e aprovar, vai pegar de 15%; 20% e não vai influenciar na gestão”.

ABERTURA NA BOLSA

Ele ressalta que, se a startup virar uma empresa mais robusta, uma sociedade anônima (S.A.), com investimento inicial alto e pressão de grande crescimento, pode atrair um private equity (último estágio dos investimentos em capital de risco, o que supera R\$ 10 milhões) e o responsável preparar a startup para um IPO (Oferta Pública Inicial, em português) – abertura de capital na bolsa.

Índice de mortalidade é elevado

■ O fundador da startup Defyfe, Regy Andrade, aponta que, apesar de a maioria das startups precisar de um investimento para escalar (impulsionar) o negócio, se aquela solução ou produto já tiver condições de ir ao mercado, essa pode ser uma opção de “financiamento” e oportuni-

dade para reduzir os riscos de mortalidade do negócio.

De acordo com o Sébrae, o risco de mortalidade para um novo negócio no formato de startup é bem elevado, aumentando ao longo do tempo – 25% das startups morrem em até um ano, 50% em até quatro anos e 75% em até 13.

“É um mercado incerto. Imagine um tornado, o mercado tradicional está na borda, mas o de startups está no olho do furacão, sempre prestes a ser destruído por alguma coisa”, diz Andra de, que ressalta a dificuldade de empreender, obter aportes e prosperar.

CONTINUA NA PÁGINA B-2