

COMO O ECOSSISTEMA DE STARTUPS ESTÁ ALAVANCANDO A ECONOMIA DIGITAL?



Renata Zanuto

Inovação. Essa palavra sempre moveu e inspirou gerações a buscarem por soluções e ferramentas que resolvessem problemas e trouxessem mais comodidade, facilidade e agilidade para indivíduos e sociedade ao longo das décadas. Nos últimos dez anos, mais do que nunca, esse termo tem feito parte da realidade da maioria das empresas, visto que, extraoficialmente, o mundo vive uma revolução digital.

É quase impossível pensar em uma realidade com atividades simples do dia a dia que não envolvam tecnologia. Cartas tornaram-se e-mails e mensagens de texto enviadas via aplicativos. Ligações tornaram-se mensagens de voz nesses mesmos moldes. E se antes as pessoas temiam que as máquinas seriam uma ameaça desconhecida aos seres humanos, hoje depositam bastante confiança em *gadgets* que se tornaram quase extensões do corpo humano, como os *smartphones*.

Há pouco mais de uma década, essa transformação digital ganhou um combustível extra com as *startups* e a consolidação de um ecossistema de inovação maduro no Brasil. Isso se deve ao relacionamento que grandes corporações e investidores passaram a desenvolver de forma mais intensa, visto que já acontecia antes, com as *startups*, colocando em prática o conceito de inovação aberta.

Para se ter uma ideia do bom desempenho do ecossistema, segundo dados do Crunchbase¹, em 2019 somente China e Estados Unidos produziram mais unicórnios – startups avaliadas acima de US\$1 bilhão – do que o Brasil. Um resultado como esse deixa o país posicionado como um dos ecossistemas referência em nível mundial.

E 2020 não foi diferente. Já nos primeiros dias do ano, houve o anúncio de um novo unicórnio, com a Loft recebendo um aporte de US\$ 175 milhões. Fatos como esse reforçam o quanto o ecossistema estava aquecido e sedento para compartilhar internacionalmente os talentos dos empreendedores brasileiros.


O cenário mostrava-se favorável a grandes conquistas por parte das *startups* do país. E foi em março que a pandemia da COVID-19 surpreendeu não só o ecossistema, mas todos os setores econômicos e da sociedade. Os modelos de negócio, a realidade do ambiente de trabalho e o mundo como conhecíamos tiveram que se adaptar a uma nova realidade instantaneamente.

Foi então que o cenário favorável passou a se mostrar com muita incerteza, com necessidade de replanejamento, principalmente financeiro.

A maioria das startups teve que parar e reorganizar seus planos de crescimento e expansão, avaliar se seu modelo de negócio ainda era viável frente à nova realidade e repensar seu fluxo de caixa. Reservas que, a princípio, estavam preparadas para seis meses, foram recalculadas para um ano e meio, dadas as dúvidas em relação ao futuro.

O mesmo ocorreu dentro das grandes empresas. Muitas, que nem conheciam direito o termo *home office*, tiveram que passar por essa mudança de cultura e comportamento de modo rápido, para que conseguissem continuar funcionando, oferecendo maneiras de seus colaboradores continuarem ativos e buscando novos formatos para atenderem seus clientes.





Esse momento, repleto de desafios para todas as áreas e empresas de todos os portes e setores, trouxe também uma grande oportunidade para que as grandes companhias reavaliassem suas crenças e passassem a conversar mais com o novo.

Ainda no primeiro semestre, foi possível acompanhar um boom de iniciativas de aproximação entre grandes empresas e startups.

Há mais de 10 anos, algumas companhias mais disruptivas e que tinham em sua estratégia a transformação digital já estavam inseridas no ecossistema e tinham uma boa conversa com as *startups*. Essas tiveram um pouco menos de dificuldade do que aquelas que não tinham a mesma relação e passaram a apostar nisso.

A transformação digital se tornou prioridade na nova realidade. A tecnologia foi a principal saída para que conseguissem continuar operando; para entrar em contato com o cliente final; fazer integração entre os colaboradores; gerar conexões; entre outras demandas evidenciadas pela pandemia, para que as empresas se mantivessem competitivas e diferenciadas em seus mercados.

Esse movimento foi essencial para empreendedores tecnológicos. De um lado, tínhamos soluções que atendiam problemas reais, prontas para serem escaladas e enfrentando como dificuldade a resistência de empresas a apostarem nessas ferramentas. Do outro, corporações com urgência na transformação digital, mas inseguras quanto às parcerias com *startups*. A pandemia trouxe muitos desafios, mas deixou a oportunidade de que esses encontros acontecessem. E o resultado foi uma série de *matches* que favoreceram o ecossistema de inovação sólido e crescente, mesmo neste cenário adverso.

Foi a partir deste momento que algumas incertezas começaram a se transformar em oportunidades e as startups, que já vinham numa dinâmica de crescimento e desenvolvimento, ganharam mais força para continuarem neste caminho. Com os holofotes voltados às suas soluções, que foram um importante ativo para continuar girando a economia brasileira, as startups chamaram ainda mais a atenção de investidores.

O SoftBank Group, conglomerado japonês bastante reconhecido pelos investimentos em tecnologia ao redor do mundo, deu seus primeiros passos no ecossistema da América Latina com investimentos pontuais na década de 2010. E, em 2019, foi lançado o SoftBank Latin America, com US\$ 5 bilhões, tornando-se um dos mais importantes atores de *venture capital* na região. Dentre os beneficiados por aportes do grupo japonês, estão Rappi, Loft, Loggi, Credits, QuintoAndar, MadeiraMadeira, Gympass, entre outros.

No ano passado, somente as *startups* do Cubo Itaú, mais relevante *hub* de fomento ao empreendedorismo da América Latina, levantaram mais de R\$1 bilhão em investimentos.

Segundo dados do Inside Venture Capital Report, relatório produzido pelo Distrito Dataminer, no primeiro semestre de 2021 as startups brasileiras bateram recorde, conquistando US\$ 5,2 bilhões em investimentos. Entre janeiro e junho, o volume de aportes ultrapassou em 45% o montante investido em 2020. No total, as empresas participaram de 339 rodadas de investimento. Só no mês de junho, foram 63 rodadas, somando um total de US\$ 2 bilhões, registrando o maior volume de capital investido na história do mercado brasileiro. Esses dados deixam claro que não é só uma fase de transformação, mas um ambiente sólido, de liquidez.

Com mais capital, as *startups* têm mais oportunidade para escalar e apresentar um crescimento significativo que movimenta a economia não só em termos de inovação, mas também no número de empregos gerados, na quantidade de clientes que conseguem atender e na geração de negócios, contribuindo com a transformação digital do país como um todo. Muitos dizem que o ecossistema empreendedor é o Brasil que deu certo porque anda descolado da macroeconomia, com uma realidade particular e própria.

Um exemplo claro deste movimento é o da Take Blip, empresa mineira nascida em 1999 que desenvolveu uma plataforma que ajuda na digitalização da comunicação, do relacionamento e dos serviços das empresas nos principais aplicativos de mensagem e assistentes de voz, sejam eles para clientes, colaboradores e demais *stakeholders*. Em 2020, a *startup* recebeu um aporte de US\$100 milhões do fundo de *private equity* Warburg Pincus, com mais de US\$ 50 bilhões sob gestão. Esse foi o primeiro aporte da história da empresa e representa

a maior rodada Série A já recebida por uma *startup* brasileira. A intenção é usar o valor recebido para dobrar o quadro de funcionários da área de tecnologia e investir em marketing, além de ter um time dedicado a fusões e aquisições.

Em uma das mais demandadas no período de pandemia, o destaque fica com a Conexa Saúde, *startup* que de modo inteligente usa a tecnologia para auxiliar a sobrecarga do sistema de saúde com uma plataforma de telemedicina que une o conhecimento e a experiência dos melhores e mais renomados médicos a agilidade das ferramentas digitais. Por meio de um relevante serviço de saúde à distância, atua de forma preventiva, difundindo a solução de telemedicina por todo o país. Com a explosão de demandas para o acesso à ferramenta, a *startup* apresentou um crescimento de 53 vezes no ano de 2020.

Além dos aportes feitos pelos fundos de investimento, houve um aumento relevante de corporações fazendo aquisições de startups. Esse movimento ganhou força porque para as companhias é mais fácil contar com soluções já existentes do que desenvolver dentro de casa. Outro ponto é que o modelo de atuação e aprimoramento das startups é mais ágil pela estrutura enxuta e fácil de escalar.



A Dasa, responsável pela vertical de saúde do Cubo, foi uma das que apostou na compra da *startup* paulista de serviços de tecnologia de seguros Gesto, que atua no desenvolvimento de sistemas de gestão de planos de saúde para empresas e de análise de dados e como corretora de seguros. Essa foi apenas uma das aquisições da Dasa no último ano.

Ganhando ainda mais força, o ecossistema passou a contar também com *startups* adquirindo *startups*. A Credits, unicórnio brasileiro conhecido pelas soluções e ferramentas de crédito e consumo, recentemente fez a aquisição da Minuto Seguros, plataforma que facilita a venda de seguros pela internet com pós-vendas de suporte diferenciado. A compra da *insurtech* foi feita com o objetivo de fortalecer o portfólio de produtos da Credits, dando margem à abertura de uma nova vertical de negócios.

As fusões complementam esse cenário. Com o objetivo de somar forças para crescer e resolver um dos principais problemas de grandes empresas e *startups* do Brasil, que é a falta de profissionais de tecnologia, como desenvolvedores, a estratégia da Shawee, especializada em *hackathons*, e da Rocketseat, escola de programação, foi apostar na fusão de ambas as empresas.

Não existe economia digital sem o ecossistema de inovação, assim como o ecossistema não tem força sem contar com o apoio da economia digital. Os dados de crescimento e evolução, assim como a confiança de todos os agentes do ecossistema no conceito de inovação aberta, evidenciam todo o potencial de transformação digital do país, que tem tudo para quebrar barreiras e conquistar o mundo.



Renata Zanuto

Co-Head do Cubo Itaú

Com mais de 10 anos de mercado e atuação na IBM, onde liderou a área de Developer Ecosystem & Startups, hoje, Renata é co-Head do Cubo Itaú, responsável pelas conexões entre startups e demais agentes do ecossistema para geração de negócios e valor ao mercado. Formada em Administração de Empresas pela PUC-SP (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo), com especialização em Gerenciamento Estratégico & Marketing Internacional pela University of LA Verne (EUA) é Pós-graduada em Marketing, pela ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing).



NOTAS E REFERÊNCIAS

- 1 <https://www.crunchbase.com/hub/brazil-unicorn-startups>