

COMO A ECONOMIA DIGITAL FACILITA A CRIAÇÃO DE NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS?



ENTREVISTA COM FELIPE MATOS A KRISHMA CARREIRA

Krishma Carreira: Como você define uma startup?

Felipe Matos: Para mim, *startup* é um negócio ou uma organização (não necessariamente precisa ser uma empresa com fins lucrativos) em estágio inicial, que está propondo uma solução inovadora, em busca de um modelo de negócio altamente escalável, geralmente baseado no uso de tecnologia que suporta e permite um alto ganho de escala. Se você já está lá na frente, muito maduro, você não é mais *startup*. Você pode até manter elementos da cultura, pode ter nascido como *startup*, mas você não é mais *startup*.

KC: Como você vê o ecossistema atual de startups no Brasil? Está otimista com o cenário?

FM: *A gente está vivendo provavelmente o melhor momento do ecossistema das startups no Brasil e por uma série de razões. A pandemia acelerou muito a demanda pelo digital e por tecnologias digitais de uma forma geral, o que foi muito bom para as startups, porque elas funcionam bem nesses momentos de crise com mudanças bruscas. Esse é o ambiente perfeito para uma startup, pois ela é pequena, flexível e muito orientada para testar e errar rápido.*



E testar de novo! Então, esse é o ambiente perfeito para elas construírem rapidamente soluções adaptadas para esse novo momento. E isso aconteceu em um cenário macroeconômico no Brasil muito interessante para propiciar o investimento em *startups*.

Do lado interno, a gente está vivendo uma baixa histórica da taxa de juros, apesar de alguns recentes pequenos aumentos. Mas ela ainda está em um patamar historicamente muito mais baixo do que a gente estava acostumado. E isso faz com que investidores, que estavam sendo bem remunerados na renda fixa com baixo risco, começassem a buscar ativos de maior rentabilidade. Por isso, a procura por investimentos na área de tecnologia vem crescendo bastante.

De outro lado, em uma perspectiva macroeconômica externa, a gente está na máxima histórica do câmbio, o que faz com que o investimento estrangeiro no Brasil também fique atrativo. As empresas aqui estão baratas. A gente tem esse fluxo de capital tanto de fora quanto de dentro vindo e encontrando um momento em que as empresas de tecnologia vêm crescendo muito. Elas são as que vêm apresentando melhores resultados nos IPOs de Bolsa de Valores.

A gente está em um momento de muito capital disponível e ele chega, em um terceiro momento dessa análise, em uma hora em que já existia um ecossistema bem desenvolvido ou relativamente bem desenvolvido e que estava preparado para absorver essas oportunidades. Se esse momento macroeconômico e a pandemia tivessem acontecido dez anos atrás, talvez a gente não tivesse massa crítica em termos de quantidade de *startups* e de empreendedores como estamos conseguindo agora.

Vale destacar alguns números aqui. Em outubro de 2021, a gente já triplicou a quantidade de investimento do ano passado, que foi de US\$ 2.6 bilhões. A gente já está com mais de US\$ 6 bilhões e deve bater US\$ 9 bilhões em investimento de *venture capital* em tecnologia no Brasil este ano. A curva está fazendo aquele efeito J, meio exponencial. A gente está vivendo um *boom* de investimento e um *boom* de fusões e aquisições. O volume de fusões, tanto em número de transações e, principalmente, em capital, com muitas empresas investindo para adquirir outras, especialmente na área de tecnologia, cresceu muito. Está também perto de 3, 4, 5 vezes do que foi no ano passado, que já tinha crescido também. A gente vê grandes empresas nacionais indo às compras, buscando inovar e acelerar os seus processos de transformação digital. Isso é muito bom para as *startups*.

E, por fim, a gente está vivendo um momento novo, que não acontecia antes. Há dois ou três anos, não existiam unicórnios. O primeiro veio no finalzinho de 2018, que foi a empresa 99. Hoje, tem mais de 20 unicórnios que têm puxado também esses investimentos de capital. Estamos no momento dos IPOs domésticos, com a abertura em Bolsa de Valores das empresas de tecnologia que começaram como *startups*. Até então, víamos poucos IPOs de tecnologia no Brasil e eles só aconteciam quando as empresas estavam muito maduras, com bilhões e bilhões de faturamento e, às vezes, até indo abrir capital lá fora na NASDAQ, como fez a Stone, por exemplo.

Mas a gente passou a ver, desde o final de 2020, um movimento de IPOs de startups, envolvendo empresas de tecnologias médias, com faturamento de até US\$ 50 milhões (e não de bilhões) entrando na B3, emitindo ações públicas e captando. Isso é muito bom, porque cria uma nova fonte de capital para os empreendedores.

Nessa fase de mega investimentos, quando a gente abre o capital em Bolsa, a captação normalmente acontece em centenas de milhões na oferta inicial e há ainda poucas opções de fundos de investimento.

A empresa e o empreendedor ficam com poucas opções na mão, o que diminui essa relação de poder de barganha. Você acaba tendo que aceitar as condições desses poucos fundos que controlam essa capacidade de investimento. A partir do momento que eu abro a oportunidade de qualquer pessoa na Bolsa ser esse investidor, a empresa passa a controlar mais as condições e ter uma opção mais saudável para levantar capital. E o IPO vira um momento de liquidez que dá saída para os investidores que apostaram na ideia lá trás.

Então, a gente está num ecossistema cada vez mais completo.

Tanto do lado dos IPOs e dos megainvestimentos, que são a ponta superior dessa pirâmide de empresas, quanto na base, onde eu acho que a gente ainda tem alguns desafios importantes. Se a gente pensar, o investimento-anjo vem crescendo, mas a uma taxa muito menor. Para as *startups* no começo da jornada, não está tão mais fácil como está para quem já atingiu um certo nível de maturidade. Existe um desafio importante, pois muitos modelos de aceleradora ficaram em xeque. A gente teve reestruturações, quebras e esse capital não está bem distribuído. Tem um recorde de investimentos, mas concentrados em poucas empresas grandonas e nos grandes centros. Se quisermos ter uma pirâmide mais distribuída e mais *startups* no futuro, precisamos garantir um investimento adequado nessa base.



Mas tivemos caminhos interessantes. O Equity Crowd Funding vem se desenvolvendo. A CVM, este ano e no ano passado, credenciou diversas novas formas, além de estar abrindo o sandbox para permitir que propostas inovadoras captem recursos de forma digital. Acho que isso vai permitir a captação de investimento dessas empresas em fase inicial, com microinvestimentos na internet.

Cada investidor colocando mil reais e democratizando esse investimento para acelerar também essa parte do investimento-anjo em fases mais iniciais.

E, para concluir, eu acho que mais um elemento que demonstra essa fase de maturidade do ecossistema é que a gente, agora em 2021, pela primeira vez, conseguiu aprovar um marco legal e específico para as *startups*. Está longe de ser o marco legal que a gente gostaria, pois ainda tem muitas questões regulatórias, especialmente nas áreas tributárias, e também em pontos de segurança jurídica em câmaras trabalhistas que estão longe do que seria o ideal para um ecossistema mais saudável.

Mas a gente já avançou em alguns pontos, como nas compras governamentais; questões societárias; sociedade anônima; os livros de ações que antes eram físicos e agora são digitais; alguns incentivos a investimento de verbas que eram destinados exclusivamente a projetos de P&D agora podem ser usados para investimentos em *startups* e nas compras públicas; o governo passa a ter ferramentas mais adequadas para comprar soluções inovadoras que sejam desenvolvidas por *startups*, além do próprio incentivo aos *sandboxes* tecnológicos. Em vários aspectos, quando a gente olha para o ecossistema, hoje, vê um nível de amadurecimento muito grande e observa esse *boom* de fato acontecendo.

KC: É possível fazer um paralelo entre as startups e as micro e pequenas empresas dentro do universo digital?

FM: *Eu não sei se a gente pode fazer um paralelo, pois são animais diferentes. E eu não vou dizer nem melhor ou pior, cada um tem seu papel dentro da economia e da sociedade, mas são bichos diferentes. Não sei se eles conversam entre si necessariamente e se dá para pensar em um paralelo. O que diferencia, pelo menos para mim, startup de um negócio tradicional é basicamente a capacidade de escalabilidade, de ganho de escala em uma velocidade rápida e com descolamento da linha de receita em comparação com a linha de despesa quando cresce.*

O custo para atender mais um cliente ou distribuidor é marginalmente menor. Isso, normalmente, a gente consegue fazer com uso de tecnologia, que traz eficiência, porque normalmente as startups trazem uma solução que, pelo uso de tecnologia, é mais eficiente e mais rápida do que as soluções tradicionais. Basicamente, é escalabilidade, um modelo de negócio inovador e tudo isso potencializado pelo uso da tecnologia.

Mas a gente ainda continua precisando dos negócios tradicionais. Até porque tem negócio que a gente pode até tentar conectar com as *startups* para tentar ganhar escalabilidade, mas que tem um limite físico: a indústria de transformação, por exemplo, precisa continuar pegando matéria-prima e a transformando em alguma coisa. Por isso, ela não vai ser escalável igual à *startup* digital. E está tudo bem! Cada um tem seu espaço.

A gente tem que tomar um pouco de cuidado com essa moda de dizer que uma empresa tradicional precisa virar uma startup. Não precisa! Mas você pode, eventualmente, até trazer alguns elementos da startup, deixar o seu modelo de negócios mais interessante e crescer com o apoio delas. E se você, de repente, achar que pode transformar o seu modelo de negócio em algo mais escalável, na visão das startups, é legal também. Tudo é válido, mas cada um no seu quadrado.

KC: E como as *startups* podem ajudar no processo de digitalização? Em que segmento você acha que elas mais podem contribuir?

FM: Acho que de muitas maneiras.

Cada vez mais, as startups conseguem se estabelecer e crescer mais por causa de outras startups. Basicamente, você tem hoje inúmeras soluções de serviços em nuvem e para todo tipo de uso e necessidade.

Eu, por exemplo, estou montando uma escola de tecnologia agora que é a minha *startup*. E ela nunca poderia ter sido montada de uma forma tão rápida quanto foi, se eu não estivesse usando um monte de serviços de *startups*, desde os serviços em *cloud* para compartilhamento de arquivos, reuniões, até sistemas de *e-learning*, como LMS (*Learning Management System*), que são plataformas de ensino e aprendizagem. A gente usa uma *startup* para fazer o nosso marketing; a gente usa *startup* para acelerar os nossos contratos (*LegalTech*), que gera *templates* de forma automática; a gente usa uma outra *startup* para fazer as nossas cobranças, gerar os boletos de forma automática, mandar para os alunos, cobrar, mandar um boleto de pagamento para quem não tiver pago, tudo com tecnologia em nuvem e automação. A gente usa uma *startup* para a comunicação com os alunos; a gente usa integrações de *startups* para fazer atendimento, com *ticket* de suporte, e que manda tudo para o professor de forma automática, usando integrações e APIs. E se eu fosse fazer tudo sem essa lógica, custaria muito caro, eu precisaria de muito mais gente e o processo seria muito mais manual, levando mais tempo e consumindo mais dinheiro.

Então, para a logística do marketing, a logística da produção, a divulgação, venda, questões legais, gestão financeira, praticamente todas as áreas, compras e vendas de produtos e serviços, existem *startups* que oferecem soluções que aumentam a produtividade e eficiência das empresas.

KC: Como as startups podem apoiar a criação de novos modelos de negócios nas empresas de clientes ou parceiros?

FM: A *startup* é inovadora por definição. Ela está buscando um modelo de negócio que consiga ser altamente escalável. Quando ela nasce, não sabe qual modelo de negócio será esse. Em geral, ela tem uma série de hipóteses e o próprio modelo de gestão, que a maioria usa, que é o *Lean Startup*, também foi sendo aprimorado depois. Ele parte muito de um modelo enxuto de teste de hipóteses que busca encontrar um modelo de negócios que seja escalável e testando elementos do modelo. A *startup* está em uma fase em que está o tempo todo tentando o encaixe entre a solução e o mercado para crescer rapidamente. Em geral, ela acaba trazendo uma solução diferente da solução tradicional para qualquer problema.

Antes, a gente precisava pegar o telefone para discar para alguém, pagava por minutos e, hoje, a tecnologia faz isso ser muito melhor, mais rápido e mais barato. Agora, não estamos pagando nada a mais do que a internet que a gente já tem, com uma qualidade muito melhor. E esse ganho ocorreu com o uso da tecnologia para melhorar a eficiência desse problema de comunicação.

Pegando os exemplos clássicos de *startups* que estão aí no nosso dia a dia, isso vale para como a gente pega um táxi e como pede um prato de comida e vale também para muitos processos e problemas ligados a negócios. Hoje, a gente tem um monte de ferramentas de comunicação, *chatbot*, robô por WhatsApp, sistemas de *e-commerce* para fazer a venda, tudo facilitado e que já está integrado com uma *startup* de logística, que manda o motoqueiro buscar o produto e entregar na casa do cliente. E tudo é acessível com um clique de um botão!

Como a gente oferece para o mercado, como a gente anuncia, você tem plataformas de marketing digital que, com baixo orçamento, você consegue direcionar exatamente para os clientes daquele seu negócio, naquele bairro, e que está interessado na solução que você oferece.

Todos esses modelos de negócios novos podem potencializar os pequenos negócios que vão usar essas soluções e aumentar sua produtividade e eficiência também. Hoje, a gente já vê padarias, para usar um exemplo bem clássico de empresa tradicional, fazendo modelo de pãozinho por assinatura, que entrega em casa, e que é inspirado em vários desses elementos de modelos de negócios inovadores e disruptivos que vêm do mundo das startups.

KC: Tem algum ponto a mais que você acha importante ressaltar?

FM: Eu acho que a gente precisa falar um pouco sobre os desafios do nosso ecossistema. Eu já falei sobre os desafios de deixar o acesso ao capital mais distribuído. Falei de desafios de regulação e que a gente avançou com o marco das *startups*, até porque, pela primeira vez, foi reconhecida a existência e a importância das *startups* como um tipo de negócio específico, o que é importante e desejável para a economia e para a geração de inovação.

Mas eu diria que a gente tem um outro grande desafio, que é a formação de pessoas qualificadas para a tecnologia. Um dos gargalos que pode surgir é não ter gente para contratar para construir todas essas soluções tecnológicas para o futuro, porque existe um limite de profissionais qualificados. A gente tem que encarar esse problema para conseguir qualificar e formar talentos na área de tecnologia no Brasil para suprir esse gargalo.

E, mais do que isso, a gente vive em um país que tem vários problemas sociais e que está vivendo uma crise econômica. O setor de tecnologia vai muito bem, mas outros nem tanto. Tem muita gente desempregada, buscando oportunidades, mas sem qualificação.

A gente precisa olhar para essa realidade e tentar construir uma ponte entre esses dois mundos para que, de um lado, essas pessoas que por diversas razões ainda não estão qualificadas, possam ser incluídas, preenchendo todas essas vagas de tecnologia que estão sobrando porque não existem profissionais eficientes na velocidade necessária.

KC: Que tipo de dica você pode dar, pensando do ponto de vista de economia digital, para as micro e pequenas empresas?

FM: A primeira coisa é pensar que o mundo está mudando e está mudando em uma velocidade cada vez mais rápida. A pandemia mostrou isso para a gente de uma forma muito clara. A gente já vinha falando disso, se alguém ainda não tinha entendido o recado, acho que a pandemia escancarou. E aí, não adianta fazer as coisas do mesmo jeito que a gente sempre fez. Em um momento ou outro, todos os setores vão ser impactados pela digitalização. E já estão sendo! E é muito importante estar atento a isso, senão o negócio vai ficar para trás e ficará obsoleto para o tipo de nova tecnologia que vai surgir, passando a ser desnecessário ou muito pouco eficiente.

Ao mesmo tempo, esse momento traz muitas oportunidades. Com essa mudança acontecendo, como eu posso utilizar a própria tecnologia para gerar mais valor para o meu negócio e me adaptar mais rapidamente diante dessa realidade? Aí existem muitas opções e soluções, inclusive de startups, que são bem mais fáceis de serem consumidas e implementadas do que eram anteriormente. Antes, se uma pequena empresa quisesse usar um software de gestão de processos, ela não encontrava essa solução, pois esses programas só existiam para empresas grandes. Então, a pequena tinha que contratar uma consultoria para mapear os processos. Hoje, você tem softwares na nuvem que custam dezenove reais por mês, que qualquer empresa consegue pagar. Você monta um processo com os fluxogramas e começa a operar e a automatizar várias etapas.

A gente não está falando de aumentar a produtividade e demitir gente, mas sobre como a gente pode utilizar os recursos humanos e tecnológicos da melhor maneira. O pequeno negócio pode abraçar as soluções tecnológicas para também ter ganho de eficiência, falar com mais clientes de forma mais assertiva e mais barata, vender mais, ser mais produtivo e reduzir custo de diversas maneiras.

Talvez, uma última dica seja pensar um pouco também no valor dos dados, o que muitos pequenos negócios geralmente não fazem, seja por falta de tempo ou porque nem sempre têm uma gestão tão profissional.

Hoje, os dados são o grande tesouro desse mundo que a gente vive. Vale buscar entender os seus próprios dados, quem são os clientes, de onde eles vêm, o que compram, o perfil deles, quanto tempo levam, qual o *ticket* médio, entre tantas outras possibilidades. E, através dos dados, gerar *insights* e inteligência para melhorar a gestão do negócio como um todo. Para isso acontecer, tem um monte de tecnologia disponível. Você tem ferramentas de BI (*business intelligence*) que antes somente grandes empresas poderiam ter pagando milhões. Agora, qualquer *startup* tem na internet e você paga baratinho para ter ajuda para gerir melhor seu negócio e entender como pode expandi-lo.



Felipe Matos

Felipe Matos é referência nacional e internacional em empreendedorismo tecnológico. As iniciativas que fundou e liderou já apoiaram mais de 10 mil startups e atraíram mais de R\$ 1 bilhão em investimentos. Foi fundador da aceleradora Startup Farm, COO do programa governamental Start-Up Brasil no MCTI e também co-fundador do venture builder Instituto Inovação, da consultoria em inovação Inventta, da gestora de venture capital Inseed Investimentos e da Girando WAP, o primeiro aplicativo móvel da América Latina.

Já atuou em projetos de inovação para grandes empresas, governos e organizações em mais de 10 países. Mestre em empreendedorismo pela USP, é autor do livro "10 Mil Startups", um guia prático sobre a criação e gestão de startups. Atualmente é CEO da Sirius, escola de tecnologia e futuro que qualifica profissionais para o ecossistema digital brasileiro. É também Presidente da Associação Brasileira de Startups e vice-presidente da Associação Dínamo, que promove advocacy, que busca dialogar com o poder público em favor de melhores políticas públicas para o ecossistema empreendedor.