



# MUITAS PEDRAS PELO CAMINHO

**Mesmo com uma indústria de fundos consolidada e expansão das aceleradoras, as startups ainda enfrentam muitas barreiras burocráticas**

**A** pesar da profissionalização dos últimos anos, o mercado brasileiro de startups ainda tem muitos desafios a superar. Francisco Saboya, presidente do Porto Digital, parque tecnológico há 12 anos em operação em Pernambuco, diz que o cenário atual é melhor do que três anos atrás, quando não havia uma indústria de fundos consolidada. Além do fortalecimento da cultura do investidor-anjo, houve a expansão dos fundos de venture capital e o surgimento de aceleradoras, 12 das quais somente com o programa Acelera Brasil, do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI).

O ambiente de negócios, no entanto, ainda encontra barreiras. Abrir empresas, contratar pesquisadores e realizar aquisições científicas esbarram na burocracia, que não favorece o empreendedorismo inovador. Por serem empreendimentos especiais, Saboya defende regras diferenciadas para as startups. "Na Índia, há regiões com imunidade trabalhista e fiscal", compara.

Sérgio Risola, presidente do Cietec, Centro de Inovação, Empreendedorismo e Tecnologia, de São Paulo, diz que o excesso de regulação, muitas vezes, inviabiliza um negócio, sobretudo na área da saúde, em que as empresas aguardam até quatro anos para a certificação de um produto ou processo. Ele cita o caso de uma das incubadas do Cietec, desenvolvedora de uma tecnologia de combate ao câncer de pele, que há meses aguarda a certificação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

Outro desafio é a dificuldade que o brasileiro e o investidor nacional têm para lidar com o fracasso. Isso faz com que episódios recentes de insucesso afastem o



**Bontempo  
e Sasaki:  
aposta em  
educação  
customizada**





CLAUDIO BELLI / VALOR

investidor. Bem diferente do que ocorre em outros países – onde tentativas malsucedidas são encaradas como experiência e aprendizado. Em linhas gerais, investidores buscam, cada vez mais, uma boa relação entre risco, inovação, mercado e escalabilidade, mas nem sempre é possível encontrar todos esses componentes.

“Para ter uma boa ideia, é preciso, primeiro, identificar o problema, pois as boas soluções surgem de bons problemas”, diz Sérgio Cavalcante, superintendente do Cesar, centro de inovação âncora do Porto Digital. Ele observa, porém, que há poucos investidores apostando em Minimum Viable Product (MVP) – estágio em que as empresas lançam versões beta do produto para aperfeiçoá-lo com o feedback dos usuários. A maior dificuldade é atrair recursos, além do aporte inicial.

No Brasil, já há uma boa oferta de capital semente, no qual o risco é baixo porque o investimento é pequeno, de até R\$ 1 milhão. O mesmo vale para o private equity, cujo risco é menor porque apoia empresas já robustas, com faturamento acima de R\$ 100 milhões e em preparação para abertura de capital. “O problema é o meio do caminho”, diz Cavalcante. Ele observa que o destino da maior parte das startups, após o primeiro aporte, é ser vendida para uma grande empresa.

A Finep, que já estruturou 27 fundos, desde 2001, sendo oito de capital semente, seis de private equity e o restante de venture capital, agora reserva uma parte dos recursos para follow-on a empresas que estão indo bem e precisam de uma segunda ou terceira rodada de aportes. “Quando o gestor do fundo não tem esse recurso, pode ajudar a empresa a captar diretamente nas

agências de fomento”, diz Maurício Marques, chefe do departamento de investimento em fundos da Finep.

Mas não é simples, como atesta Carlos Fernando, um dos fundadores da Vikatech, startup da incubadora da Coppe/UFRJ. A empresa desenvolveu o Vikaflex, produto que substitui as placas de gesso acartonado, conhecidas como drywall – com diferenciais de impermeabilidade, resistência e isolamento termoacústico próprios dos materiais cerâmicos. Para avançar da escala de laboratório para uma planta de prototipagem, a empresa precisa de recursos, mas encontra dificuldades devido a exigências mínimas de capital e faturamento.

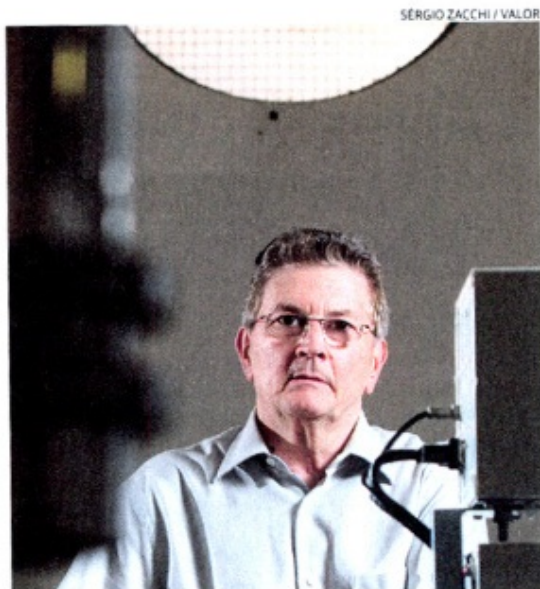
Situação semelhante vive a Geovoxel, que desenvolveu o sistema GVX, que analisa o comportamento do solo e ajuda no monitoramento de risco. A empresa já conta com contratos com empresas como Odebrecht, OAS, Porto Sudeste, RJ Cyrela, mas, como depende de mão de obra especializada, em geral mestres e doutores, não consegue crescer por não ter recursos para contratar. “Estamos conversando com investidores, mas eles exigem um faturamento maior”, lamenta Louis-Martin Losier, fundador da empresa.

Gustavo Caetano, presidente da Associação Brasileira de Startups (ABStartups), com 2,5 mil associados, e CEO da Samba Tech, diz que boa parte das frustrações que afastaram grandes fundos de investimento se deve à dificuldade de identificar as oportunidades. “Eles insistiram no e-commerce e em empresas copycat – que tentam replicar modelos de negócio de sucesso em outros países, mas esbarraram nas peculiaridades nacionais.” Com isso, deixaram de analisar outros setores, como

**Saboya, do  
Porto Digital:  
em defesa  
de regras  
diferenciadas**



## STARTUPS



**Risola, do Cietec: excesso de regulação pode inviabilizar o negócio**

saúde, educação e TI, que estão encontrando soluções para problemas tipicamente brasileiros. "A Conta Azul, que vende ERP para pequenas empresas em um modelo inovador, certamente é a próxima startup a faturar R\$ 1 bilhão, a exemplo do que foi a Totvs", diz Caetano.

Segundo Vinícius Roveda, fundador da Conta Azul, a startup foi selecionada entre 100 empresas para ingressar na aceleradora americana 500 Startups, uma das maiores do mundo. "Desenvolvemos uma solução simples para processamento de estoque, compras, emissão de nota fiscal e gestão financeira, com assinaturas a partir de R\$ 29,90. Já temos 20 mil assinantes", comemora.

Um bom networking também ajuda. Eduardo Bontempo trabalhou no Credit Suisse e no Rio Bravo Investimentos e se uniu a Claudio Sasaki – ex-vice-presidente do Goldman Sachs, com passagens pelo Credit Suisse e outras instituições financeiras – para montar a Geekie. Criada em 2011, a startup de tecnologia para a área de educação atua com um mecanismo sofisticado para estruturar programas de aprendizado customizados para cada tipo de aluno. "Da mesma forma que o Google, nossa plataforma utiliza algoritmos complexos para aprender com o usuário, entender o seu perfil de uso e customizar o conteúdo. Temos 60 funcionários no desenvolvimento, entre engenheiros, designers e pedagogos", explica Bontempo. A Geekie tem contratos com escolas e recebe uma taxa por aluno.

A experiência no mercado financeiro facilitou o acesso a bons investidores, como o Fundo Gera – de Jorge Paulo Lemann, focado em educação – e do Virtuouse – fundo de Bernardo Gradim voltado para projetos sociais. Outra startup da área de educação é a Aprende, que reuniu professores referência dos melhores colégios do Rio – como São Bento, Cruzeiro, Santo Agostinho – para produzir videoaulas vendidas a baixo custo pela web. "Já temos contratos de distribuição no varejo com o Terra e a Saraiva", diz Rafael Pinho, fundador da empresa.

STARTUPS By Carmen Nery

## A ROCKY ROAD TO SUCCESS

Despite a well-established fund industry, startups still face numerous obstacles

Although it has grown more professional in recent years, the Brazilian startup market still has many challenges to overcome. Francisco Saboya, chairman of Porto Digital, a 12-year-old technology park in Pernambuco, says the current climate is better than it was three years ago, when Brazil did not have a well-established fund industry. Not only has there been an increase in angel investing in recent years, but venture capital funds have grown and new accelerators are starting to emerge, 12 of them through the 'Start-Up Brazil' (Acelera Brasil) program.

The business environment, however, still faces hurdles. Opening companies, hiring researchers and making scientific acquisitions are all burdened by bureaucracy, which does not encourage innovative entrepreneurship. Since they are special business ventures, Saboya defends different rules for startup companies. "In India, there are regions with tax and labor law exemption," he said.

Sérgio Risola, chairman of the Cietec technology incubator in São Paulo, explained that excessive regulation often makes it impractical to start new business ventures, particularly in the medical industry, where companies have to wait as long as four years for a product or process to be certified. Another challenge is the difficulty that Brazilians and domestic investors have dealing with failure. This led to some recent mishaps that drove away investors.

Brazil has a strong supply of seed capital, where risk is low because the investment is small, of up to R\$ 1 million. The same can be said for private equity, where the risk is lower because it supports robust companies with revenues of more than R\$ 100 million, that are in preparation to go public. "The problem lies in between the two," said Cavalcante. He noted that the fate of most startups, after the initial investment they receive, is to be sold to a larger company.

FINEP, the Brazilian Innovation Agency, has already structured 27 funds since 2001, 8 of which are seed capital, 6 private equity and the rest venture capital. It is now setting aside a part of its budget for follow-on funding for companies that are doing well and need a second or third round of investment. But things are not easy, says Carlos Fernando of Vikatech, a startup from the University of Rio de Janeiro's business incubator that developed a product to replace drywall. It is difficult to raise money to grow in scale from the laboratory to a prototyping plant because of the minimum capital and revenue requirements.

Gustavo Caetano, president of the Brazilian Association of Startups (ABStartups) said that large investment funds – such as Sequoia Capital – are staying away from Brazil due to the difficulty of identifying opportunities. "They have insisted on e-commerce and copycat companies – which try to replicate successful business models in other countries – but have come up against the peculiarities of the Brazilian market," he explained.