

ACELERA, BRASIL

Aceleradoras de startups não se abalam com o cenário econômico instável e enxergam boas oportunidades na crise

POR **PAULA ZOGBI**



Frederico Lacerda, da 21212: é mais barato investir em uma startup do que em pesquisa



Pedro Waengertner, da Aceleratch: as empresas com o modelo mais inovador vão ganhar mercado

O Brasil está em crise. A perspectiva é que a economia do país sofra retração em 2015 e, para piorar, as estimativas para a inflação este ano não são nada animadoras. Mas existe um grupo de investidores que não dá tanta importância para essa situação - e acredita que pode até tirar proveito dela. Eles atuam nas chamadas aceleradoras de startups. "No nosso mercado, 1% de retração ou 1% de expansão do PIB (Produto Interno Bruto) não é nada. Para nós, a perspectiva econômica não preocupa", diz André Ghignatti, diretor executivo e um dos idealizadores da aceleradora Wow, de Porto Alegre.

Para boa parte das pessoas que investem em startups, a estagnação econômica é vista como um momento de oportunidade, porque cria caminhos para novas ideias. "Quando há uma crise, naturalmente se abre espaço para que as inovações superem as empresas que já estão no mercado. A inovação em startups não é cara. É mais barato investir em um produto inovador de uma startup do que em pesquisa e desenvolvimento, por exemplo", diz Frederico Lacerda, sócio-fundador da aceleradora 21212, com sede no Rio de Janeiro.

Outro fator que impacta positivamente é o crescimento do espírito de empreendedorismo de risco no Brasil. "Estamos vendo mais startups nos procurarem neste momento de crise. Acho que isso também tem a ver com o amadurecimento de mercado", diz Pedro Waengertner, fundador da Aceleratech, de São Paulo. "Como as empresas estão começando agora e nós vamos colher os frutos do nosso investimento depois de quatro ou cinco anos, a economia vai se acertar até lá. Nós achamos que, na crise, as empre-

NO MERCADO DE STARTUPS, 1% DE RETRAÇÃO OU DE EXPANSÃO DA ECONOMIA NÃO É NADA

sas que têm o modelo mais inovador é que vão ganhar o mercado", completa. O investidor que aposta em startups, portanto, é aquele que está disposto a arriscar - independentemente do período econômico em que se encontra.

A função de uma aceleradora é apoiar startups financeiramente e fornecendo ferramentas para o crescimento da companhia. Segundo Ghignatti, um dos principais atrativos de uma aceleradora é o conhecimento e o networking que a empresa acelerada recebe junto com o capital investido. Para ele, é importante que o trabalho seja realizado em escala, com impacto em diversas startups concomitantemente - de forma que todas essas companhias também troquem experiências e contatos entre si e o aprendizado seja otimizado. Alguns programas de aceleração oferecem também parcerias com empresas já estabelecidas no mercado que, em sua maioria, possuem algum interesse nas inovações das startups aceleradas. A 21212, por exemplo, oferece o serviço de armazenamento em nuvem da Amazon, cursos do Google, ferramentas de newsletter, entre outros benefícios que, segundo Lacerda, chegam a R\$ 300 mil em créditos.

O objetivo final das aceleradoras com esse apoio é encontrar uma "porta de saída" para as startups aceleradas, e lucrar com essa saída. Isso significa que a parceria, que inclui espaço físico para os empreendedores trabalharem, possui um limite de duração - que varia de acordo com o projeto e com a instituição: a Aceleratech realiza um programa principal que dura de três a sete meses com as companhias, que depois escolhem manter ou não a parceria. Já o programa de aceleração da 21212 dura seis meses. Depois disso, a empresa pode ou não entrar para o portfólio, sem tempo limite de permanência - a escolha das startups que permanecem é feita pela própria aceleradora. No caso da Wow, o tempo máximo que um projeto pode ficar na aceleradora é de sete anos.

Até a chegada desse limite, existem quatro opções para o desinvestimento: encontrar um fundo que compre a participação da aceleradora na companhia; buscar uma saída estratégica, ou seja, uma empresa que atue no segmento da startup e realize a compra da startup; a recompra da participação, caso a companhia acelerada cresça o suficiente para isso; ou, em um ambiente ideal, realizar a abertura de capital na Bolsa de Valores. Segundo Ghignatti, essa última opção é muito rara. Ele acredita também que, uma vez que o mercado brasileiro de startups amadureça mais, a saída por fundos de investimentos provavelmente será a principal maneira das startups se desvincularem das aceleradoras.

No Brasil, a primeira startup acelerada que encontrou uma porta de saída de grande relevância, tornando-se um case de sucesso e referência, foi a Quickbook ZeroPaper, comprada em janeiro de 2015 pela gigante de informática norte »



Sede da 21212, no Rio de Janeiro:
programa de aceleração dura seis meses

-americana Intuit. Quando entrou para o programa de aceleração da 21212, a empresa tinha ideia de criar um software complexo para ajudar pequenos empreendedores a gerenciar as finanças de seus negócios, misturando organização e educação financeira. "Em um primeiro momento pensamos em desenvolver um software bem parrudo, com muitas funcionalidades e achamos que precisávamos de ajuda para montar esse negócio. Foi então que inscrevemos nosso projeto no processo da 21212", diz André Macedo, CEO da companhia.

Seguindo a sugestão da aceleradora, Macedo e seus três sócios - todos com formação profissional em instituições financeiras e bancos - realizaram uma pesquisa com seu público-alvo, de microempreendedores, e descobriram que o melhor caminho seria desenvol-

ver um software mais simples, como o Excel, voltado para pessoas que não possuem conhecimento em finanças. Segundo Macedo, o diferencial do software é ser simples ao mesmo tempo em que é educacional. "As pessoas não têm educação financeira e montam as empresas sem saber nada de finanças", diz. Conforme o usuário navega pela ferramenta, ele encontra pílulas de conhecimento aplicadas à realidade do gerenciamento que estiver realizando.

A ZeroPaper participou do portfólio da 21212 por dois anos, até encontrar um investidor "série A" - fundo que realiza a primeira rodada de investimentos, normalmente de R\$ 2 a R\$ 5 milhões. O valor da compra pela Intuit não pode ser revelado devido a uma cláusula do contrato, mas, de acordo com Lacerda, foi o suficiente para cobrir todos os in-

O INVESTIDOR QUE APOSTA EM STARTUPS PRECISA ESTAR **DISPOSTO A ARRISCAR**

vestimentos que a 21212 já realizou desde a sua fundação e ainda gerar lucros para serem investidos em mais empresas de agora em diante. "No fundo, uma aceleradora só é sustentável se ela consegue realizar o desinvestimento. Esta saída no início do ano é o exemplo de retorno que uma aceleradora precisa. Estamos muito otimistas em relação ao potencial do nosso portfólio", conclui Lacerda.

PARTICIPAÇÃO

Entre as startups que passam por programas de aceleração, a preocupação mais frequente é com o tamanho da participação que as aceleradoras exigem ao investir no empreendimento - normalmente de 10% a 15%, o que pode fazer com que o empreendedor pense duas vezes antes de buscar esse tipo de programa.

Para Waengertner, da Aceleratech, a diluição é um aspecto comum quando a empresa começa a passar por rodadas de investimento. As aceleradoras dizem cuidar para que, após o investimento "série A", o empreendedor continue com ao menos 50% de seu negócio. "Esta é uma regra saudável no Brasil, no Vale do Silício, ou onde quer que seja. O que não pode acontecer é chegar no investimento 'série A' e o empreendedor ficar com 30% da empresa, ou seja, não ser mais o dono do negócio". Ele também acredita que há uma tendência de esses acordos entre empresa e aceleradoras ficarem menores, porque o valor das startups está aumentando, conforme elas conseguem prosperar e faturar. **IM**