

Claudio Kawasaki,  
cofundador da  
House of Fintech



João Kepler:  
mil startups  
até 2020



## FINANCIAMENTO E MENTORIA PARA FINTECHS

*Parceria entre Bossa Nova Investimentos e House of Fintech mira um mercado de R\$ 24 bilhões na próxima década*

**O** Goldman Sachs prevê que, na próxima década, as fintechs vão "roubar" uma parcela considerável de mercado dos cinco maiores bancos brasileiros. No período, a receita das 200 maiores empresas financeiras disruptivas do Brasil deve chegar a US\$ 24 bilhões.

Diante desse possível cenário, a Bossa Nova Investimentos, considerada o maior fundo de microventure capital do Brasil, e a House of Fintech, grupo de investidores especializados em fintechs, fizeram uma parceria com o objetivo de potencializar os aportes no setor, com um fundo inicial de R\$ 6 milhões para a primeira rodada de seleção. "A House tem uma ótima curadoria, com um modelo seguro para fazer investimento com riscos menores", explica João Kepler, sócio da

Bossa Nova – que tem como meta apostar em mil startups de qualquer segmento até 2020. Fundada em 2011, o valor agregado das startups de seu portfólio já ultrapassa R\$ 1 bilhão – 40% delas são de origem americana.

Em março, o banco BMG entrou como sócio minoritário da Bossa Nova e disponibilizou R\$ 100 milhões para aportes. Em agosto, já haviam sido colocados R\$ 27 milhões em 170 startups, sendo a maioria no estágio pré-seed – no qual a startup está em um nível de desenvolvimento acima de receber o investimento-anjo (de até R\$ 300 mil), mas abaixo de captar recursos de um fundo de venture capital (por volta de R\$ 1 milhão). Os aportes da Bossa Nova variam entre R\$ 100 mil e R\$ 800 mil.

Segundo Kepler, leva-se um ano e meio, no Brasil, para um negócio sair

da fase anjo e chegar a seed, tempo relativamente longo. "Nos Estados Unidos, esse tempo é de apenas quatro meses", compara.

"A Bossa Nova fica com a gestão e o relacionamento com os investidores, enquanto a mentoria e a aceleração cabem à House", explica Claudio Kawasaki, cofundador da House of Fintech, sobre a responsabilidade de cada um na parceria. A empresa tem especialidade em acelerar o crescimento de startups financeiras que já estão no mercado, dando-lhes suporte contábil, financeiro, jurídico e de recursos humanos. Além disso, também promove intercâmbio entre as fintechs selecionadas e com as grandes empresas. "Faltava à Bossa Nova essa especialização em fintechs", afirma Kawasaki.

## COMUNICAÇÃO

# O FIM DA BARREIRA DA LINGUAGEM

A Greengow desenvolveu uma solução para facilitar a comunicação entre pessoas que falam idiomas diferentes. A tecnologia adotada, a push-to-talk, funciona por meio de tradução simultânea. "São dez idiomas", diz Carlos Tanaka (foto), CEO da startup,

que também é o primeiro investidor da ideia. Em janeiro, ele vai ao Vale do Silício para uma rodada de investimentos. A startup tem mentoria da gigante de software Microsoft para desenvolver a aplicação a partir da plataforma Azure.



## TENDÊNCIA

# O AVANÇO DA INTERNET DAS COISAS

A Liga Ventures divulgou um levantamento com 193 startups que desenvolvem soluções em "tecnologias emergentes" no Brasil. Desse total, a maior parte está relacionada à Internet das Coisas (25%), seguida daquelas que lidam com Big Data Analytics (20%) e com Smart Cities (16%). Inteligência artificial e blockchain tiveram um forte crescimento, mas ainda representam apenas 14% e 9%, respectivamente, das soluções identificadas. "Tecnologia, em geral, é para resolver um problema do mercado", afirma Daniel Grossi, cofundador da Liga Ventures. Segundo ele, startups que focam apenas no desenvolvimento da tecnologia em si, sem se preocupar com uma solução para um problema existente, correm o risco de falhar.

## COLABORAÇÃO

# COWORKING SOCIAL

Com o objetivo de criar um ambiente colaborativo entre organizações da sociedade civil e empreendedores sociais, foi inaugurado em São Paulo, no início de novembro, o CIVI-CO, espaço de trabalho compartilhado para que startups desenvolvam soluções com foco na transformação social e do setor público brasileiro.

Com o apoio institucional do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e investimento da ordem de R\$ 10 milhões, o prédio tem capacidade para receber até 260 pessoas. Vinte e seis instituições já estão instaladas no local, como o Instituto Tellus, a Feira Preta e o Humanitas360 Institute.

"A ideia é ter organizações com diferentes níveis de maturidade", afirma

Ricardo Podval, sócio do espaço com Patrícia Villela Marino (foto abaixo). A partir de R\$ 900 por pessoa, os interessados podem manter uma estação de trabalho no coworking.

As dificuldades que os empreendedores sociais brasileiros enfrentam para encontrar investidores e fazer parte de programas de aceleração levaram o CIVI-CO a criar o "Adote uma Startup", que tem como meta o desenvolvimento de projetos sociais com a mentoria de profissionais de diversas áreas durante o período de um ano. "Pretendemos também levar a iniciativa às periferias e áreas sociais das empresas", diz Podval a respeito dos planos da CIVI-CO – que ainda não formalizou parceria com governos.



## INTERNACIONALIZAÇÃO

### NOVOS HORIZONTES

O programa StartOut foi lançado em novembro em São Paulo (foto) para incentivar a globalização das startups brasileiras. "O objetivo é capacitá-las para atuarem no exterior", explica Renata Malheiros Henriques, gerente de Acesso a Mercados do Sebrae Nacional, uma das instituições que realiza a iniciativa junto ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, Apex-Brasil, Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) e Ministério das Relações Exteriores. O programa já selecionou 15 startups para ficarem, em dezembro, uma semana em Paris. No início do ano serão selecionadas as startups interessadas nos mercados dos EUA, Portugal e Alemanha.



## PASSAGENS AÉREAS

### VOO MAIS BARATO

Para reduzir o preço das passagens aéreas adquiridas próximo à data da viagem, Maria Alice Maia e Lucas Motta fundaram o NaHora.com. "Assentos vazios são ativos não realizados", diz Maria Alice sobre as vantagens que a startup mineira oferece às companhias aéreas ao revender os bilhetes disponíveis de pequenas agências que não trabalham de forma online. Segundo ela, é possível conseguir uma redução de até 50% no preço e, ao mesmo tempo, aumentar o índice de ocupação das aeronaves. A startup faturou, em um ano, R\$ 1 milhão e participou do programa de aceleração da Startup Farm no Brasil.



Fernando Gadotti e Eduardo Baer, sócios da DogHero

## PETS

### AIRBNB CANINO

O mercado de pets movimentou R\$ 18,9 bilhões em 2016, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet), dos quais 8,1% estão relacionados a pet care, categoria que designa os hotéis para animais de estimação. "Mas eles não disponibilizam atendimento individual", afirma Carolina Rocha, CEO da Pet Anjo, plataforma de hospedagem doméstica de pets com presença em 150 cidades e 2.500 pessoas cadastradas.

A ideia é muito parecida com a do Airbnb: o sistema conecta os interessados em hospedar animais em suas residências, a valores mais baixos do que os praticados pelos hotéis, aos donos em busca de um local seguro para deixar seus bichinhos quando viajam. "E eles não precisam abrir mão da rotina a que estão acostumados", explica Eduardo Baer, CEO da plataforma DogHero, presente em mais de 650 cidades brasileiras. "Os animais não estão acostumados a conviver com dezenas de outros animais ao mesmo tempo", continua o executivo da DogHero, que já tem 15 mil pessoas cadastradas.

As duas plataformas não revelam faturamento, mas contam que fizeram rodadas de investimento – a Pet Anjo, inclusive, participou do programa da aceleradora Ace. Além disso, ambas oferecem um seguro veterinário aos hospedeiros para casos de imprevistos com os pets.

## LUCRATIVIDADE

# O PREÇO CERTO

Muitas empresas desconhecem metodologias que estabeleçam o melhor preço de venda de seus produtos e serviços, o que pode comprometer a lucratividade e levá-las ao prejuízo. "Uma modificação na precificação pode evitar o fechamento de um negócio", afirma Marcelo Roque (*foto*), fundador e CEO da Preço Certo, startup carioca que entrou no mercado em 2017 e conquistou, em novembro, o prêmio Empreenda Santander 2K17. A startup oferece análise de indicadores financeiros – como despesas, capital de giro e margens de lucro – para que as pequenas e médias empresas consigam definir os preços de suas mercadorias e, conseqüentemente, aumentar o lucro. "É uma solução fácil para o empreendedor se planejar", explica Roque. A Preço Certo está disponível na web e já realiza atividades de consultoria a empreendedores junto com o Sebrae. A página tem de 15 mil a 20 mil acessos por mês e, quando chegar aos 150 mil, o fundador planeja realizar uma rodada de investimentos. Com 1.600 clientes cadastrados, a meta é chegar a 20 mil em 2018.



## CONSTRUÇÃO CIVIL

# DO AMAPÁ PARA O MUNDO

A OrçaFascio desenvolveu, em 2010, em Macapá, um software para auxiliar empresas de construção a fazer cotações das obras. O sistema possibilita o controle físico e financeiro e pode ser acessado de qualquer dispositivo. "Cerca de 3% das obras realizadas no país passam pela plataforma", afirma Antonio Fascio, fundador da startup, que faturou R\$ 700 mil em 2016 e tem 47 mil clientes, entre eles a Sabesp, a Embrapa e empresas nos EUA, na Europa e na África. Em 2018, a startup, que continua sediada na capital do Amapá (*foto*), planeja inaugurar um escritório no Canadá.

## MEDICINA

# TELECONSULTA

A falta de tempo dificulta o retorno dos pacientes ao médico depois de 30 dias da consulta. Os profissionais, por sua vez, atendem os pacientes, muitas vezes, por meio de dispositivos móveis sem qualquer tipo de remuneração. Diante dessa situação, o médico Antônio Alves criou, em 2016, junto com outros sócios, a Doctor Konnect, uma solução que facilita a comunicação entre médico e paciente. "Esse atendimento é realizado depois da consulta", afirma Alves, seguindo a norma do Conselho Regional de Medicina (CRM), que estabelece a primeira consulta de forma presencial.

"O médico faz o cadastro e depois convida o paciente para fazer parte da plataforma", explica Alves sobre o funcionamento da solução. Caso ele se interesse, contrata pacotes de minutos que variam de 5 a 15 minutos e custam entre R\$ 30 e R\$ 70. A Doctor Konnect, com sede em São Paulo, está disponível desde o fim de novembro na web, em dispositivos móveis com sistema operacional Android e, em breve, iOS.