

O Vale do Silício e o futuro das startups no Brasil

A PSafe Tecnologia analisou o cenário mundial de startups e o potencial de o Rio de Janeiro se tornar o Vale do Silício nacional. Confira as conclusões e um bate-papo com lideranças do mercado empreendedor. A recente crise econômica que atingiu os Estados Unidos e o mundo está deixando todos com um pé atrás.

O sentimento de precaução se nota atualmente no Vale do Silício, alvo de um apetite por risco voraz nessa retomada estabilidade pós-crise. Alguns especialistas acham o momento atual ainda mais perigoso e dão como certo o resgate de empresas por atuação do Federal Reserve System (Fed), devido ao chamado “risco moral”.
O caso que está sendo usado como exemplo é o do WhatsApp, vendido por US$ 19 bilhões ao Facebook, enquanto o app de caronas compartilhadas, Uber, foi avaliado em US$ 17 bilhões, mas recebeu aporte de US$ 1,5 bilhão. Brian Blau, analista da Gartner, na Califórnia, reconhece que há preços inflados, sobretudo no segmento de análise de dados (Big Data). Mas pondera que as startups estão mais preparadas para fazer a transição da aposta de risco à economia real, o que não aconteceu na bolha da
internet de 2000.
“Os investidores estão cientes dos erros do passado. Os smartphones e a internet estão disseminados, proporcionando oportunidades de monetização em número incrivelmente maior de consumidores”, afirmou Blau, que completa: “Além disso, a miniaturização e a conectividade em objetos abrem novos mercados”.
Mas para Ann Lee, da Universidade de Nova York, acima de tudo, o mercado tem um grave problema moral que certamente resultará no estouro de bolhas. Ela vê um Fed complacente com bancos, o que leva a comportamentos irresponsáveis: “A situação é pior que em 2008. O mercado financeiro sabe que, se houver qualquer problema, o Fed fará um resgate. É o chamado ‘risco moral’”, explica.

Nem todos, porém, estão pessimistas. O investidor conhecido pelo faro certeiro para negócios de internet, Peter Thiel, cofundador do sistema de pagamentos online PayPal, esteve no TechCrunch Disrupt, principal evento mundial para startups ligadas ao setor de tecnologia, e anunciou uma "nova era" para a economia americana nas próximas décadas, colocando o Vale do Silício no centro dessa mudança.
Ele diz que não vê motivo para mudar de lugar tão cedo: "Depois da crise de 2008, o Vale do Silício se tornou o lugar a ir. Não quero fazer muito barulho em cima disso, mas o Vale é o lugar em que se deve ir nos próximos 10 ou 20 anos", garantiu.

Para criar novas empresas no Brasil: 'anjos'
As startups brasileiras estão longe de captar recursos como muitas das que estão no Vale do Silício. Mas elas contam com os investidores-anjos, que têm potencial de R$ 2,6 bilhões para aportar por aqui até o fim de 2015, segundo a associação Anjos do Brasil.
Um levantamento sobre o perfil desses investidores individuais que colocam recursos próprios em empresas iniciantes mostra que os 6.450 existentes no mercado pretendem desembolsar quase R$ 339 mil individualmente entre este e o próximo ano, totalizando R$ 2,6 bilhões em intenções. O número é menor do que o da pesquisa do ano anterior, que previa uma intenção de US$ 3,1 bilhões para 2013 e 2014, em um cenário de 6.300 investidores.
O presidente da associação Anjos do Brasil, Cássio Spina, acredita que o Brasil tem um grande número de investidores no mercado, mas que são cautelosos e estão avaliando oportunidades. Segundo o estudo, 49% do total de investidores ainda não realizaram nenhum aporte.
Entre os que já operam no mercado, a média geral de investimentos até agora foi maior, de R$ 687 mil para dois projetos. O relatório, porém, demonstra ainda uma disposição pequena desses investidores ao risco. A maioria (58%) declarou realizar aportes de, no máximo, R$ 100 mil; 25%, de até R$ 500 mil; 12%, até R$ 99 mil; e apenas 5% investem acima de R$ 1 milhão.
O estudo também mostra que 61% dos anjos julgam a qualidade do projeto como fator essencial na hora de escolher uma startup para aplicar dinheiro; outros fatores são a perspectiva de saída/retorno do investimento (50%), receber a proteção jurídica de seu patrimônio (45%) e ganhar algum tipo de retorno fiscal ou tributário (15%).
As startups nas áreas de TI são consideradas as mais atraentes para 60% dos investidores; seguidas por empresas de aplicativos (56%), educação (54%), saúde e biotecnologia (48%) e comércio eletrônico (40%).

Facebook apoia desenvolvedores de APPs
O Facebook abriu inscrições para o FbStart, seu "programa de aceleração de startups". O projeto dará US$ 30 mil em ferramentas para que startups, que tenham aplicativos mobile, possam utilizar no desenvolvimento de seus produtos.
O programa é aberto ao mundo inteiro, desde que as startups tenham lançado um aplicativo na App Store ou Google Play ao menos há 30 dias. Para se inscrever, basta preencher o formulário.
De acordo com Renato Goulart, gerente responsável pelo programa na América Latina, "o objetivo do programa é fomentar a inovação de startups e, desse modo, poder contar com mais parceiros desenvolvendo sistemas inovadores que possam atender às necessidades locais".
O Facebook escolherá os vencedores (sem número determinado) de acordo com o potencial de crescimento, qualidade, engajamento e investimentos anteriores do aplicativo. A startup que tiver mais de um app pode inscrever quantos quiser.

O programa, que vai até 30 de abril de 2015, está dividido em dois grupos: Accelerate e Bootstrapping. O primeiro para startups com um grau pouco maior de maturidade que o segundo.

O perfil do mercado nacional e local

E o Rio de Janeiro, será que pode ser considerado referência no Brasil quando o assunto é tecnologia? Para o diretor do programa educacional Startup Rio, do Governo do Estado, Marcelo Salim, o Rio caminha na direção certa. O problema é que o Brasil esbarra na falta de mão de obra especializada, o que acaba dificultando a difusão de novas ideias e, consequentemente, projetos.

Salim é bacharel em Matemática pela UFRJ, com mestrado em Engenharia de Sistemas pela COPPE e tem cursos de especialização por HBS, MIT e Babson. Atuou como pesquisador na COPPE, no Centro Científico IBM e é fundador de empresas no Brasil e no exterior. Ele diz que as startups brasileiras esbarram em três problemas: a questão macroeconômica e política, a cultura e a dificuldade de tornar a empresa uma realidade.

“É muito mais difícil montar um negócio no Brasil do que nos Estados Unidos. Isso é culpa da forma como trabalhamos. Esbarramos também na nossa cultura regional, a latina, de se esconder um pouco frente aos desafios, às possibilidades. Isso permeia todos nós”, observa Marcelo Salim.

A situação das startups é ainda mais delicada. Elas devem ter um cuidado especial, já que ainda estão se desenvolvendo. “Imagina-se no Brasil, equivocadamente, que ao incentivar empresas grandes, as startups automaticamente são beneficiadas. Mas uma startup não é uma versão pequena de uma empresa grande. Ela precisa de um tratamento diferente de uma grande empresa, pois ainda nem se criou. Não é possível dar remédio de adulto para uma criança. Uma startup é uma organização temporária em busca de encontrar um modelo de negócio que dê lucro, que funcione”, explica.

O diretor do programa também aponta o problema da falta de inovação. A prática do “eu também” acaba tirando a capacidade de criar novos conceitos. “A maior parte das ideias que chegam ao mercado são a do ‘eu também’. São as empresas que adotaram uma ideia que já deu certo em outro lugar. Isso dá segurança, pois se foi sucesso lá fora, provavelmente vai vingar por aqui também. Por outro lado, você perde a capacidade de inovação”, afirma Salim, acrescentando que essa questão está diretamente ligada à falta de mão de obra qualificada: “Encontrar qualidade técnica no mercado não é tarefa fácil. Claro que existem esses profissionais, mas não em grande quantidade. Então, eles rapidamente são absorvidos e isso acaba tendo um impacto no setor”.

As áreas que concentram maior volume de projetos

Salim também comentou sobre as áreas que possuem maior quantidade de projetos no Rio. A principal delas é a chamada “você fazer coisas do mundo real através do mundo web”. Como por exemplo, os famosos aplicativos que buscam táxi. São ideias para resolver problemas do mundo real no mundo digital.

Outra linha que está aparecendo muito é a ligada à medicina. São os aplicativos que remetem às práticas saudáveis de vida, tão comuns nos smartphones. Salim não comemora a falta de melhores opções.

“O Brasil ainda deixa muito a desejar nesse quesito inovação. Falta estudo. Aquele mito popular de que empreendedor é aquele cara que não estudou e deu certo é uma mentira.

Quanto mais tempo de estudo, maiores são as possibilidades de se alcançar o sucesso, e avistar novas possibilidades e projetos", acrescenta.

O Rio pode ser o Vale do Silício brasileiro?

O Estado do Rio é o que está melhor servido de instituições educacionais ligadas à tecnologia. Mas, será que o local que já foi capital da República pode se tornar a capital da tecnologia no Brasil? E mais, pode um dia ser chamado de o Vale do Silício brasileiro?

Marcelo Salim acredita que virar um Vale do Silício é uma tarefa praticamente impossível, mas avista o Rio como o polo principal de tecnologia no país. "Nem os Estados Unidos conseguiram reproduzir o Vale do Silício em Nova York. Aquilo é uma coisa única, que nasceu de forma espontânea. Mas o Rio pode ser considerado referência no Brasil, pois possui a maior quantidade de universidades de ponta em tecnologia. O Rio tem quase o dobro de universidades nota A no MEC em relação a São Paulo. Qualidade, nós temos. E, com isso, há possibilidade, sim, de sermos os líderes no país", diz.

E Salim acredita que essa liderança pode ser estendida, desde que o Rio chegue a um ponto em que consiga segurar seus melhores profissionais: "Nosso problema é a falta de mercado. Tanto que muitas das grandes empresas de tecnologia instaladas em São Paulo são comandadas por cariocas. Nós temos a formação, mas os profissionais acabam sendo levados para onde tem mais mercado e dinheiro".

Onde buscar incentivos para tirar ideias do papel

Quando um empreendedor tem uma ideia que avalia ser boa, e sonha em montar uma startup, é a hora de correr atrás de um parceiro para incentivos. Este pode ser público ou privado.

"O melhor dinheiro é o que vem de cliente, que vai acreditar naquela proposta e incentivar, que vai ser o evangelizador. O empreendedor pode encontrar uma empresa maior que vai visualizar um futuro na sua ideia", diz Salim.

Mas, nem sempre é possível encontrar um parceiro privado. Salim aconselha a ficar longe dos bancos para conseguir estes fundos. O ideal é procurar as agências e bancos públicos.

"Existem diferentes tipos de agência de fomento, a Finep, a Faperj, Fapesp, o Startup Rio, ligado à Faperj, o BNDES. São os melhores de se pegar dinheiro. Em algumas agências, você tem um dinheiro livre. Não tem que devolver. Existem outras iniciativas, como a do BNDES, onde você pega quantias maiores, mas tem que pagar. É preciso avaliar suas condições e o que lhe cabe melhor. Mas ambas as situações são melhores do que procurar um banco privado", explica.

O que é o projeto Startup Rio - O projeto Startup Rio é uma iniciativa público-privada do Estado do Rio de Janeiro e parceiros para fomentar a cultura de empreendedorismo, e com o objetivo de transformar o estado em um polo de referência internacional em tecnologia digital.

Ele é destinado tanto a brasileiros quanto a estrangeiros. Os projetos bem elaborados podem receber até R$ 100 mil em capital somente para desenvolvimento da ideia. Durante o processo, a equipe vai participar de um programa educacional com mentores qualificados.

Você pode conhecer todos os detalhes e inscrever sua ideia inovadora diretamente no site do programa.

Grupo Xangô quer revolucionar indústria tecnológica

E já tem gente arregaçando as mangas para aquecer o mercado do Rio e do Brasil. Com sede na Cidade Maravilhosa, o Grupo Xangô quer revolucionar a indústria de tecnologia online para

consumidores de internet. Quem conta como a holding criada para desenvolver startups de tecnologia no país pretende fazer isso é Marco deMello, CEO da PSafe Tecnologia. Confira na entrevista abaixo.

Como o Grupo faz para superar as dificuldades existentes no mercado brasileiro, como burocracias, altos impostos e poucos incentivos à tecnologia comparado a outros países?

Marco deMello: Basicamente investindo mais do que o dobro do que seria necessário nos EUA ou Europa para atingir o mesmo objetivo. Não existe outra solução no Brasil – ou a empresa se capitaliza para lidar com esses custos absurdos ou ela quebra.

A crise que recentemente atingiu os Estados Unidos e o mundo tem dificultado o trabalho das empresas do Grupo de alguma maneira?

TI é uma área que sobrevive a crises, pois tudo depende dela – não existe opção de "parar de investir em TI". Isso deixou de ser opção há muito tempo (para empresas e consumidores). A dificuldade maior, quando há crise nos EUA, é na área de captação de recursos. Levantar mais capital, se necessário, se torna muito mais moroso e difícil durante uma crise econômica. Nós nos capitalizamos antes dessa crise e isso nos protegeu desse impacto. Agora estamos captando mais recursos no exterior, pois a crise já passou. Já aqui no Brasil, a crise mal começou, e a eleição tornou praticamente impossível levantar capital. Nossos fundos investidores são todos estrangeiros, portanto isso não nos afeta, mas sei da dificuldade que empreendedores brasileiros estão tendo com fundos nacionais.

Quais são os principais desafios do grupo em relação ao futuro?

Nosso maior desafio é provar que na América Latina modelos de negócio que não são focados em e-commerce são imensamente lucrativos. Isso nunca foi provado antes, e todas as nossas empresas são focadas em modelos de negócio digital, sem mercadorias ou "compras" quaisquer pelo usuário final. Nosso foco é em produtos e serviços 100% digitais, 100% online, 100% em nuvem. Esse é o nosso DNA e nossa expertise. Pretendemos provar o sucesso dos modelos de negócio puramente digitais em breve no Brasil e na América Latina.

E as principais inovações tecnológicas apresentadas pelo Grupo?

São várias. Desde a área de segurança para mobile (Android) com o PSafe Total Android até a plataforma estudantil colaborativa criada pela Passei Direto. Criamos a maior nuvem privativa focada em consumidores da América Latina, e temos hoje um sistema de Big Data e processamento de dados singular que nos permite otimizar cada aspecto dos nossos aplicativos e serviços num loop constante de aprimoramento, baseado exatamente em como cada usuário se comporta. Por exemplo, nós sabemos em tempo real quais ameaças são mais relevantes para os brasileiros, de acordo com padrão de uso dos seus aparelhos mobile, e podemos "vacinar" todos os nossos celulares conectados em menos de um segundo (900 milissegundos).

O Grupo diz que uma de suas missões é revolucionar a indústria da internet no Brasil. Como está fazendo isso?

Oferecendo e constantemente aprimorando produtos e serviços de primeira linha, líderes de categoria, grátis, para todos os nossos usuários, incluindo atendimento online – o que nunca antes foi ofertado no Brasil. Ao tratar o usuário final como nossos chefes e não como meros atores no modelo de negócios, garantimos um nível de retenção e reputação singular e inédito para qualquer empresa de TI no Brasil e na América Latina. Hoje, por exemplo, o PSafe Total está em quarto lugar no Google Play ranking - atrás apenas de três aplicativos do Facebook – algo que jamais foi conquistado por nenhuma empresa na América Latina.

No caso da Passei Direto, já temos mais de 30% de todos os estudantes universitários do

Brasil conectados à nossa plataforma. Em setembro, mais de um milhão de estudantes acessaram e colaboraram na Passei Direto, tanto via web quanto mobile. Todos esses estudantes se cadastraram no site organicamente – a Passei Direto nunca gastou um centavo com aquisição de usuários. Isso também é revolucionário, e um sonho para qualquer empresa de internet focada em consumidores finais. O Portal de Empregos da Passei Direto já conectou mais de 300 mil estudantes com 50 empresas top no Brasil nos últimos quatro meses (incluindo P&G, Unilever, Ambev, Itaú, KPMG, IBM, Nielsen, Cielo, BMW, Facebook etc.). Tudo isso completamente de graça para os estudantes – o que também é inédito no Brasil.

É difícil encontrar profissionais qualificados e inovadores no Brasil? Essa missão tem sido difícil ou estamos bem servidos de pessoas com alto conhecimento em tecnologia?

Encontrar profissionais qualificados é um enorme desafio no Brasil. Especialmente para a Indústria de TI. Temos muito poucos formandos em Engenharia anualmente no Brasil, e essa defasagem já se tornou uma crise para empreendedores, pois é difícil competir com empregos e benefícios oferecidos por grandes bancos ou empresas como a Petrobras e a Vale, por exemplo. Estudantes de TI ainda são formados no Brasil para serem funcionários e não empreendedores – professores universitários continuam dizendo que sucesso no Brasil é trabalhar na Petrobras ou no Banco do Brasil. Esse ranço precisa desaparecer das salas de aula, e nossas faculdades precisam focar muito mais em inovação e empreendedorismo.

Qual foi a importância dos incentivos/investimentos externos na história do Grupo Xangô?

Importância total, pois sem o capital externo nosso Grupo não existiria. Nunca recebemos um centavo de investimento de fundos de origem brasileira ou do governo. Os fundos de Ventura Capital (VC) no Brasil ainda não aprenderam que capital de risco envolve risco – parece piada, mas não é. Os fundos brasileiros só querem investir em empresas que não precisam de capital, ou seja, empresas lucrativas. A primeira pergunta que VCs brasileiros fazem normalmente a empreendedores é “qual a sua receita hoje?”. Chega a ser cômico – startups que precisam de VCs não têm receita ou lucros – caso contrário, elas procurariam um fundo de Private Equity, ou alavancariam suas empresas com dívida. Essa cultura do “pavor ao risco” e onde errar é sinônimo de ser mandado embora precisa acabar também aqui no Brasil. Ventura Capital envolve errar mais do que acertar – perder mais vezes do que ganhar, porém cada empresa vitoriosa cobre dezenas e dezenas de fracassos. Essa é a regra do jogo – e os fundos brasileiros querem ganhar sempre (quem não quer...).

Como funciona o trabalho do Grupo realizado na China? O que a PSafe tem a aprender/ganhar com esta troca de know-how?

Temos parceiros fortes na área de segurança e mobile na China, a Qihoo 360 sendo o nosso maior parceiro estratégico. Aprendemos muito com os sucessos e os fracassos deles, e, assim, evitamos cometer os mesmos erros aqui no Brasil e LatAm. Fora isso, trocamos tecnologia e assinaturas de ameaças digitais frequentemente – é uma colaboração constante. A China é a maior fonte de ameaças digitais do mundo. Logo, ter como parceiro a maior empresa de segurança digital da China faz total sentido para a PSafe.

Acredita que o Brasil tem potencial para um dia se tornar referência entre os países que mais inovam na tecnologia? O que está faltando?

Potencial sim, sempre tivemos e ainda temos. O profissional brasileiro é extremamente criativo, e tende a questionar decisões ao invés de segui-las cegamente. Esse cinismo é extremamente saudável e imprescindível para uma startup de tecnologia. Isso é um ponto muito positivo quando somado à criatividade e à perseverança. O que falta é um mudança cultural no que tange ao foco na carreira, no empreendedorismo, e na excelência em execução. O brasileiro

precisa perder esse complexo de inferioridade, de que nada criado aqui, especialmente em tecnologia, pode ser o melhor do mundo. Pois pode e hoje já é. Veja o exemplo do PSafe Total para Android: recebemos nota máxima na avaliação da AV-TEST, um dos laboratório de testes de ameaças digitais mais conceituados do mundo. Apenas nove empresas no mundo receberam a nota máxima – a PSafe entre elas. Criamos aqui um antivírus Android que empata com os melhores do mundo, e o oferecemos totalmente de graça para todos os brasileiros.
Em termos gerais, outra mudança necessária é a de exigir de si mesmo excelência todos os dias, 365 dias por ano. Bom não é bom o bastante para ser referência, para ser o melhor do mundo em sua categoria. Precisa ser excelente, e diariamente – essa disciplina e foco ainda não fazem parte da cultura ou da formação acadêmica aqui no Brasil. Existem muitos profissionais que já possuem esse perfil aqui, e quanto mais isso se tornar a norma e não a exceção, mais empresas como a PSafe existirão no Brasil.

Foto: divulgação
A DJEdelman Company