

Selfie no
Eliseu:
Mariana,
sócios e
Hollande

Com a cara e a coragem

É crescente o número de startups de brasileiros que cruzam as fronteiras do País e, até mesmo, iniciam suas operações diretamente no exterior

DARIO PALHARES



LAURENT BLEVENEC

Há um sopro de renovação na cultura e nas estratégias empresariais brasileiras. Se antes as corporações nativas se contentavam em atuar no limite das fronteiras do país, as quais se mantiveram protegidas do assédio da concorrência externa durante décadas a fio, hoje já se nota uma disposição crescente de internacionalizar operações. Chama a atenção a intensidade desse fenômeno na base da pirâmide, onde diversas microempresas de viés tecnológico, as chamadas startups,

Easy Subsea analisa expansão para Reino Unido ou Noruega

já tratam de fincar bandeiras no exterior e, em alguns casos, até mesmo iniciam seus negócios diretamente no exterior. “De uma maneira geral, o empresário brasileiro, assim como o norte-americano, tem um pensamento local, devido aos mercados

internos de ambos os países, que são grandes. Os jovens empreendedores, no entanto, estão rompendo com essa tradição, buscando oportunidades fora do país, na esteira da criação de parques tecnológicos e linhas de apoio à internacionalização”, comenta Fernanda Cahen, professora de mestrado e doutorado em Administração do Centro Universitário FEI e coautora do estudo A Internacionalização de Novas Empresas

de Base Tecnológica de Mercados Emergentes.

Não se sabe ao certo, com precisão, quantas empresas nascentes brasileiras marcam presença fora do País. A estimativa mais fundamentada surgiu no primeiro semestre do ano passado pelas mãos de Dinorá Eliete Floriani, professora da Universidade do Vale do Itajaí (Univali), em Santa Catarina, de Felipe Mendes Borini, professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), e de Graziela

Talentify projeta receitas de US\$ 10 milhões nos EUA

Breitenbauch de Moura, consultora da Univali. O trio constatou a existência de 20 negócios, dos quais oito pequenos, com algum grau de presença externa em uma base de 1.350 micro, pequenas e médias exportadoras listadas na Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior

(Funcex). “Com base nessa amostragem, eu diria que de 1% a 5% das exportadoras de menor porte – ou seja, algo entre 110 e 540 empresas – contam, pelo menos, com um escritório próprio no exterior”, calcula Dinorá.

Na maioria dos casos, a internacionalização de startups é fruto de projetos de capacitação e imersão externa promovidos por entidades setoriais, geralmente em parceria com o governo federal. Um bom

exemplo é o InovAtiva Brasil, do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC). Em 2015, o programa teve financiamento de um fundo de investimento britânico e execução a cargo da Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras (Anpei). Além de treinamento, mentoria e consultoria, as 15 empresas selecionadas, de um total de mais de 700 inscritas, participaram, no primeiro bimestre do ano passado, de uma missão à Inglaterra, com escalas em Londres e Manchester, berço da revolução industrial. Puderam, assim, conhecer in loco o ecossistema de inovação britânico e ter contato com investidores e potenciais compradores locais. “Boa parte das participantes daquela edição do InovAtiva já tem negócios no exterior, por meio de distribuidores ou até mesmo de forma direta, com escritórios próprios”, conta Fábio Bueno, diretor da Anpei, que chefiou a delegação.

Fabricante de equipamentos e sistemas de monitoramento remoto de poços de petróleo, a Easy Subsea está prestes a ingressar nesse segundo grupo. A startup, que participou do InovAtiva Brasil 2015, surgiu há dois anos, a partir da área de pesquisa e desenvolvimento da carioca Transeletron, e rapidamente ganhou prestígio, e encomendas, nos mercados interno e externo. No momento, ela avalia a instalação de um posto avançado na Europa. “Estamos analisando duas opções: Noruega, que oferece boas oportunidades para a captação de investimentos, e Reino Unido, onde temos muitos contatos”, informa o sócio-diretor Rhuan Barreto. “A decisão será tomada neste ano.”

Os planos incluem, além da abertura de um escritório, passos mais ousados no exterior. A ideia é instalar uma área de pesquisa e



1 Depois de Portugal, AutoAvaliar mira na Espanha

desenvolvimento em solo europeu, com chances iguais para Noruega e Reino Unido. “Os Estados Unidos seriam a etapa seguinte no processo de expansão internacional, mas a nossa prioridade, no momento, é a Europa”, comenta Barreto, de 28

anos, que teve papel fundamental na investida além-fronteiras. “Meu sócio, de 50 anos, nunca havia pensado em internacionalizar os negócios da Transeletron. Ele ouviu meus argumentos e agora olha com interesse para o mundo.”

Nos últimos meses, o time de startups brasileiras atuantes no exterior ganhou os reforços da Talentify e da AutoAvaliar. A primeira,

FOTOS: DIVULGAÇÃO



que criou um aplicativo de recrutamento profissional para smartphones, desembarcou em Orlando, na Flórida, em meados do ano passado. A decisão foi tomada pelo CEO, Othamar Gama, depois de um contato com Rudy Karsan, fundador da Kenexa, companhia especializada em retenção e contratação de pessoal comprada pela IBM, em 2014, por 1,3 bilhão de dólares. “Ele gostou da nossa tecnologia e se propôs a nos ajudar”, relembra Gama, 35. “Os Estados Unidos têm essa vantagem: aqui, você consegue falar com grandes empresários e bilionários, ao passo que no Brasil é difícil ser atendido até mesmo por gerentes de empresas de médio porte.”

A maior vantagem, no entanto, são as dimensões do mercado norte-americano. Com negócios entre 150 e 170 bilhões de dólares ao ano,

2 Dinner interage com clientes de 270 cidades de 42 países

os Estados Unidos respondem por 73% do volume global de negócios de recrutamento. Até o momento, a Talentify já deu uma modesta contribuição para o movimento local, com o fechamento de alguns contratos,

mas planeja voos mais altos a partir do lançamento de uma versão do seu sistema 100% adaptada aos costumes da terra de Tio Sam. Otimista, Gama já pensa até em expandir suas operações para a cidade de Atlanta, no vizinho estado da Geórgia. “A expectativa é de um faturamento anual de 10 milhões de dólares nos Estados Unidos, até o fim da década, o que corresponderá a 70% das nossas receitas totais”, prevê ele.

Já a AutoAvaliar acaba de completar a travessia do Atlântico, com a inauguração, na segunda quinzena de maio, de uma filial em Portugal. Seu cartão de visitas no mercado europeu é um sistema de gestão de vendas e estoques utilizado em mais de 1.500 concessionárias de montadoras e cerca de 20 mil revendedores de veículos usados no Brasil. O lançamento oficial da versão da plataforma adaptada aos parâmetros europeus, com a marca AutoAction, ocorreu na World Shopper Iberian 2017, em Lisboa, e rendeu um prêmio à empresa, na categoria Best Ideas, no valor de 3 mil euros. “O mercado português é semelhante ao brasileiro, e a língua também ajuda. Tivemos, assim, mais facilidade para adaptar o nosso sistema ao padrão europeu”, diz o diretor Daniel Nino, 37.

Recém-chegada ao território lusitano, a startup paulista já opera, de forma piloto, com dois grupos locais. A partir de julho, está prevista uma ofensiva de marketing para ampliar a carteira de clientes. A médio prazo, depois de consolidada a operação em Portugal, terá início a expansão pela Europa, com preferência por nações latinas. “A tendência, a seguir, será

1 No topo do mundo: Marino e Attore, da Uru
3 Nino: estreia e prêmio em Portugal

partirmos para o mercado espanhol. Depois disso, Itália e França”, observa Nino.

Digno de uma multinacional encorpada, o leque de atuação da Dinner supera com folga as previsões mais otimistas da Talentify, da AutoAvaliar e da maioria dos jovens

RUMO À TERRA SANTA

ISRAEL TAMBÉM figura no mapa de empreendedores brasileiros high-tech dispostos a ganhar um lugar ao sol no cenário internacional. A opção nada tem de gratuita, pois a nação do leste do Mediterrâneo conta com cerca de 7,3 mil startups, boa parte delas concentrada no chamado Silicon Wadi, em Tel Aviv e imediações, versão local do Silicon Valley dos Estados Unidos. O local – que conta ainda com centros de pesquisa e desenvolvimento de gigantes como Microsoft, Intel, Philips e Motorola – é considerado o segundo polo tecnológico mais importante do planeta, atrás apenas do seu “xará” californiano, e foi o berço do Waze, o conhecido aplicativo para uso no trânsito, adquirido pelo Google, em 2013, por 1,1 bilhão de dólares. “Como o mercado interno israelense é pequeno, as startups do país já nascem de olho no mundo”, comenta Boaz Albaranes, cônsul para Assuntos Econômicos de Israel em São Paulo. “Além do Waze, outro exemplo de destaque é a Moovit, que desenvolveu um aplicativo voltado para o transporte público.”

Há tempos, empresários brasileiros estão sendo apresentados às tecnologias israelenses por meio das missões promovidas pelo Consulado e a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. Além da



1

compra de bens e serviços, essa aproximação já rendeu uma tomada de controle acionário. O negócio em questão, fechado em julho do ano passado, foi a aquisição da startup Sling, de Ramat Gan, na região metropolitana de Tel Aviv, pela Avante, voltada para a concessão de crédito e a prestação de serviços financeiros a microempresários em pequenas cidades do interior do Brasil. O negócio lhe garantiu o domínio de um sistema de pagamentos inovador que tem por base smartphones, pulseiras, adesivos e broches eletrônicos – ideal para as transações da sua clientela. “A novidade entrou em teste em uma cidade no interior do Ceará, em novembro. A aceitação superou todas as nossas expectativas”, conta Bernardo Bonjean, fundador da Avante.

Sob nova gestão, a Sling já conta com um site em português, além de versões em hebraico e inglês. No momento, a startup vem atuando

no desenvolvimento e aprimoramento de softwares que sustentam um novo trunfo da sua controladora: contas bancárias operadas diretamente de smartphones, com direito, ainda, ao agendamento de pagamentos e acesso a poupança e microcrédito. O lançamento está previsto para setembro deste ano. “A Sling é o nosso centro de inovação, responde por toda área de desenvolvimento”, diz Bonjean. “Ela vai receber investimentos da ordem de 15 milhões de dólares nos próximos três anos. A equipe, por exemplo, ganhará um sensível reforço: dos seis profissionais originais, passará a contar com um total de 20 ainda neste ano.”

Presente em três estados do Nordeste, a Avante atende mais de cem cidades num raio de 30 quilômetros de suas 13 filiais na região. Muitas delas são “invisíveis”, nas palavras de Bonjean – localidades com índices de desenvolvimento

humano (IDH) e renda per capita bem abaixo das médias brasileiras. Com o know-how adquirido nesse segmento desde o seu surgimento, há cinco anos, e mais a tecnologia israelense, a empresa já sonha em cruzar fronteiras. “Um bilhão de clientes é uma meta ousada, mas viável. Os sistemas desenvolvidos pela Sling têm condições de tomar conta do mundo”, acredita Bonjean. “Nosso modelo é muito mais leve e simples do que o de um banco convencional. Para atender uma comunidade ribeirinha só precisamos de um funcionário e um tablet.”

Se a Avante optou por um posto avançado em Israel, outros brasileiros preferiram montar suas bases operacionais por lá. É o caso da equipe do portal Sua Música (www.suamusica.com.br), voltado para gêneros populares, como forró, axé e pagode. Outro exemplo é a WorkCapital, startup do ramo financeiro criada há dois anos por

FOTOS: DIVULGAÇÃO



2

três brasileiros – Simcha Neumark, Shmuel Kalmus e Henry Hazan – hoje moradores em Bnei Brak, cidade vizinha a Tel Aviv. A empresa oferece serviços de desconto de títulos por meio de um sistema eletrônico de acesso remoto. “As taxas são calculadas caso a caso, com base nos indicadores do tomador, e se situam de 1 a 1,2 ponto percentual abaixo da média do mercado. O processo demanda apenas 55 segundos”, explica Neumark.

Assim como o Sua Música, a WorkCapital está direcionada integralmente, no momento, ao mercado brasileiro. Com cerca de 2.200 usuários e uma demanda da ordem de R\$ 130 milhões, o negócio, no entanto, já planeja decolagens rumo a outras praças. Para isso, seus sócios negociam com investidores um aporte de capital adicional de 20 milhões de dólares. “A meta, até o fim da década, é ampliar as operações para a América

1 Tel Aviv: “capital” do Silicon Wadi
2 Hazan e Kalmus: brasileiros em Israel

empreendimentos brasileiros que já contam com operação em outros países. Instalada em Campo Grande, a startup interage com moradores de

Latina e depois partir para mercados mais maduros, como Europa e Austrália”, assinala Neumark.

Dos brasileiros radicados na Terra Santa, uma das maiores autoridades no vibrante ecossistema israelense de startups é o engenheiro Michel Abadi. Com passagens em cargos executivos por bancos como Patrimônio, JP Morgan e Chase Manhattan, ele se instalou em Tel Aviv há 13 anos e se tornou sócio, em 2013, da Maverick Ventures. A carteira da companhia inclui participações em 13 startups, algumas delas já com negócios ou interesses no Brasil, casos de Store Marts e Rumble. Até o momento, a preferência é por israelenses, mas empresas de outras bandeiras também estão no radar da Maverick

“Já analisamos duas startups brasileiras. Outras oportunidades serão avaliadas com carinho”, conta Abadi, que não tem dúvidas sobre os segmentos mais promissores para os negócios nascentes verde-amarelos. Em sua avaliação, a lista inclui a prestação de serviços financeiros para quem não tem acesso a bancos, além de projetos ligados à área agrícola e às energias renováveis – a solar em particular. “O Brasil também é muito conhecido pelos hackers. Eles deveriam usar o seu talento para coisas boas.”

270 cidades de 42 nações por meio de um portal que estimula internautas a se tornarem anfitriões e comensais de almoços e jantares de apelo gastronômico. Sua fonte de receita são taxas de 10% cobradas dos organizadores e dos participantes dos banquetes. “Boa parte do nosso público é formada por brasileiros expatriados que cozinham para conterrâneos no exterior. O próximo passo será oferecer a mesma oportunidade a espanhóis, argentinos e japoneses”, explica o CEO e fundador Flavio Estevam, 36. “Ou seja, estamos montando a maior rede de restaurantes do mundo sem dispor de um único restaurante.”

Empreendedor compulsivo, Estevam já criou mais de 60 startups, entre as quais o portal Namoro Fake. O projeto do Dinner lhe veio à cabeça em 2014, quando se encontrava à mesa de jantar em seu apartamento na capital sul-mato-grossense. No segundo semestre daquele ano, a ideia chegou à internet. Desde então, o portal, que contabiliza 3 mil anfitriões e mais de 20 mil comensais, já recebeu dois aportes de capital, o mais recente de fundos de investimentos norte-americanos. Com o caixa reforçado e a ampliação da sua “freguesia” externa, a empresa se prepara, agora, para a abertura de seu primeiro escritório fora do País, em local ainda não definido. “Ainda estamos avaliando a demanda em outros mercados. Até o fim deste ano, deveremos bater o martelo”, diz Estevam.

A nova geração de startups com vocação internacional se destaca, ainda, pelo surgimento recente de um perfil inimaginável até há alguns anos: negócios constituídos diretamente no exterior. Alguns exemplos são Uru, UkkoBox, Biophenol, Biz Airlines e WorkCapital (veja boxe à pág. 38). Caçula da turma, a primeira surgiu há um ano, quando o paulista



1 Bruno Attore, 27, em parceria com o norte-americano William Marino, 37, venceram o Cornell Tech Startup Awards, concurso promovido pela conceituada Universidade Cornell, nos Estados Unidos. A dupla foi lau-

Biz Airlines quer se tornar o Uber da aviação executiva

reada pelo desenvolvimento, com base na tecnologia de inteligência artificial, de um sistema eletrônico que permite a “colagem” de marcas e logotipos em vídeos e filmes de forma absolutamente convincente. “Os 100 mil dólares do prêmio garantiram o capital inicial do em-

preendimento. Depois disso, no fim de 2016, recebemos aportes de 800 mil dólares de alguns investidores”, conta Attore.

Também como parte da premiação, a Uru ganhou o direito de utilizar, temporariamente, um escritório no 38º andar do número 800 da oitava avenida de Nova York, no edifício-sede do jornal The New York Times. O local, no entanto, já se mostra acanhado para acomodar a equipe de quatro profissionais, que necessita de reforços. No momento, a empresa oferece seus serviços, em fase de testes, para oito usuários, dos quais uma rede de TV e duas produtoras de vídeos para o You Tube. Além disso, mantém conversações com sites de

FOTOS: DIVULGAÇÃO



notícias e entretenimento e algumas grandes marcas. “Como as solicitações são muitas, temos de estabelecer prioridades, pois contamos com poucos braços e mentes”, observa Amaral, que já dispõe de outro trunfo na manga. “Estamos desenvolvendo uma modelagem em três dimensões, que permitirá a inserção de produtos em filmes e vídeos. O objetivo é apresentar a novidade ao mercado no próximo ano.”

Instalada em Toronto, 556 quilômetros a noroeste de Nova York, a Biz Airlines é outra startup com DNA brasileiro que prepara a sua decolagem – de forma literal, diga-se. Criado por Bruno Amaral, o negócio é uma espécie de Uber da aviação executiva: conta com um sistema que permite às operadoras do setor identificar vagas disponíveis em

voos a preços mais camaradas. Amaral iniciou sua incursão pela América do Norte há dois anos em Orlando, mas acabou mudando de país em razão das vantagens oferecidas

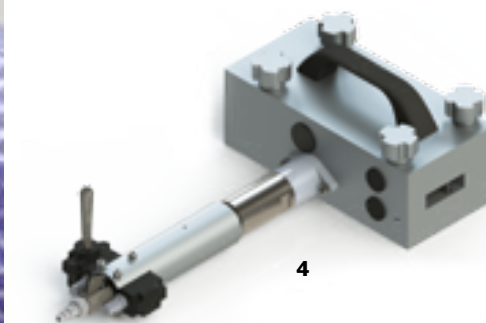
Com o Brexit, a UkkoBox avalia mudança de base

pela Extreme Accelerator, da metrópole canadense. “O modelo daqui é muito centrado no crescimento da empresa”, diz ele. “Eles destacam mentores sob medida para cada perfil. No nosso caso, indicaram um especialista em vendas e outro em desenvolvimento de produto.”

1 Estevam: criador de mais de 60 startups
2 Gama: aplicativo sob medida para os EUA
3 e 4 À prova d'água: aparelhos da Easy Subsea



3



4

Por orientação dos mentores da Extreme, o empresário providenciou algumas correções de rota. Antes voltada basicamente para o usuário final, sua proposta operacional passou a contemplar, como público prioritário, empresas de táxi aéreo e de viagens corporativas, que movimentam algo em torno de 60 bilhões de dólares ao ano entre Canadá e Estados Unidos. “Estamos relançando a Biz Airlines, com um novo aplicativo”, anuncia Amaral. “Sabemos que haverá alguma resistência, pois o mercado de aviação executiva daqui, por incrível que pareça, ainda é pouco informatizado. Mas acreditamos no nosso taco.”

Do outro lado do Atlântico, a ca-

tarinense Mariana Bittencourt, 31, e o paulista Rafael Libardi, 26, recorrem a sociedades com europeus para tirar do papel projetos inovadores. Em parceria com os franceses Emmanuel Thiéry e Mussa Dicko, a primeira desenvolveu uma tecnologia de transformação da polpa de grãos descartados em lavouras de café em um carvão vegetal apropriado para uso como fertilizante. O projeto garantiu à Copenol, o negócio então tocado pelo trio, um dos 23 prêmios French Tech Ticket 2015, entregues no Palácio do Eliseu, em Paris, em cerimônia que contou com a participação do então presidente francês François Hollande e de seu futuro sucessor, o recém-empossado Emmanuel Macron, na época à frente do Ministério da Economia.

Além de troféu e medalhas, o governo local liberou para a Copenol uma linha de financiamento de 45 mil euros, para pesquisas a ser realizadas em território francês. Tal apoio motivou mudanças nos planos de Mariana e de seus sócios. “Como não há café aqui na França, resolvemos seguir outra linha de trabalho com uma nova empresa, a Biophenol”, conta ela. “Estamos desenvolvendo, no momento, processos de produção de bio-óleos e colas orgânicas para a indústria de móveis, com base em cascas e resíduos de árvores. As solicitações de patentes devem ser encaminhadas nos próximos meses.”

Fundador da UkkoBox, com sede em Bristol, na Inglaterra, Libardi não descarta a hipótese de vir a fazer companhia a Mariana, Thiéry e Dicko do outro lado do Canal da Mancha. Afinal, ele e seus dois sócios, o britânico Paul Chu e o também brasileiro Edgard Perdigão, foram apanhados de surpresa, no ano passado, com a decisão britâni-



1

ca de deixar a União Europeia. “Já tínhamos um ‘plano b’, claro, mas não esperávamos que o Brexit se tornasse realidade”, diz ele. “Ainda não nos decidimos pela mudança de endereço, mas consideramos França, Alemanha, Suíça e Finlândia como opções.”

Criada há três anos, a startup faz menção, na razão social, a uma

divindade nórdica que protege as nuvens. Tudo a ver com a sua expertise: o armazenamento criptografado de bancos de dados em vários provedores disponíveis na internet, ou seja, na “nuvem”. A tecnologia obteve o reconhecimento da Cyber London, primeira aceleradora de segurança cibernética da Europa, que abriu espaço para a UkkoBox

FOTOS: DIVULGAÇÃO

1 e 2 O Cubo, em São Paulo: coworking, conexões e estímulo à internacionalização



2

participar, no início do ano passado, de um intenso programa de capacitação, com três meses de duração. “A primeira versão do nosso sistema já é utilizada, em caráter de teste, por 50 usuários. O lançamento da segunda, que será paga e já conta com 200 assinaturas, está previsto para setembro”, informa Libardi, que já planeja a abordagem de outros mercados. “Temos alguns projetos em análise fora da Europa, inclusive no Brasil.”

Todos estes casos, da Easy Subsea à UkkoBox, não representam pontos fora da curva, na visão de quem acompanha o desenvolvimento do setor. Flávio Pripas, o diretor do Cubo — um espaço de *coworking* e apoio a *startups* de São Paulo — também percebe, nos últimos anos, a transformação em curso entre os empreendedores digitais brasileiros,

sempre na direção da maior abertura aos mercados globais e à rápida internacionalização de suas empresas.

“A gente fomenta aqui exatamente essa mudança de *mindset*, de mentalidade”, diz ele. O Cubo é resultado

Biophenol cria colas e óleos de cascas de árvores

de uma parceria entre o Itaú Unibanco e a empresa de capital de risco Redpoint eventures. Nasceu por causa do interesse do banco brasileiro em se aproximar do universo das *startups*, cujo modelo de inovação ágil e disruptiva se propõe a transformar todos os setores da economia

nas próximas décadas — inclusive as finanças e os bancos [leia mais sobre o Cubo nas páginas seguintes].

Para a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), a internacionalização crescente de empresas iniciantes com vies tecnológico é um caminho sem volta no Brasil e no mundo. Rafael Ribeiro, diretor executivo da entidade, acredita que o crescimento e o amadurecimento do ecossistema brasileiro de inovação tendem a estimular mais e mais empreendedores a cruzar as fronteiras do País. “A mentalidade da internacionalização já é forte no Brasil, mas ainda tem muito a crescer”, diz Ribeiro. “Nossas startups precisam começar a pensar grande, em escalas globais, desde o berço”. ■