

COM A PALAVRA Edição impressa de 21/10/2019. Alterada em 21/10 às 03h00min
Para a Grow, 2020 será o ano das startups



Paulo Beck é cofundador e CEO da Grow, uma das principais aceleradoras e gestoras de investimentos do Brasil
MARCELO G. RIBEIRO/JC

Patrícia Knebel

O dia a dia de quem vive a realidade de um ecossistema de inovação, com os empreendedores e suas startups ávidos por oportunidades passando pelos parques tecnológicos, aceleradoras e pela busca de investimentos e resultados rápidos, é frenético. Para compensar isso, Paulo Beck, cofundador e CEO da Grow +, uma das principais aceleradoras e gestoras de investimentos do Brasil, busca a calmaria do mar e do mindfulness.

O empreendedor e surfista acaba de voltar de chegar, renovado, de uma viagem de 35 dias na Indonésia. Ficou metade do tempo em Bali e metade surfando em um barco. “Para mim, é muito importante desenvolver um estado de espírito em que a gente consiga ficar mais conectado com as pessoas e buscar fazer o bem”, comenta. Essa também é um dos propósitos da empresa que criou. “Não estamos movendo essa quantidade enorme de startups para ganhar dinheiro. O nosso propósito é fazer com que a gurizada procure no empreendedorismo uma forma de se satisfazer e de viver bem”, observa. A empresa, que tem como sócios Cristiano Englert e Andréia Dullius, cresceu 300% ao ano nos últimos três anos. Uma das novidades recentes é a inauguração do Healthplus Innovation Center, um ambiente para atrair e conectar startups de saúde com empresas do setor, no Tecnopuc. “O equilíbrio é uma das minhas metas. A vida pode ser simples e continuar sendo maravilhosa. Não tenho carro, tenho poucas roupas, não adoro dinheiro e meu sonho é ser e não ter”, avalia Beck.

Empresas & Negócios – Como você avalia o cenário atual para as startups brasileiras?

Paulo Beck – Estamos entrando nos anos dourados para as startups. O ano passado foi dos mentores, com um crescimento muito grande de pessoas com esse objetivo de ajudar as startups. Em 2019 sido o momento dos investidores, que estão cada vez mais ávidos pelas oportunidades que se apresentam no mercado brasileiro. As empresas tradicionais estão desesperadas para se reinventar e, infelizmente, elas não têm mais tempo para se preparar, pois os seus clientes empoderados digitalmente já estão no mercado. O caminho é se adaptar e a forma mais rápida de fazer isso é via startups. O mercado está aquecido. Veremos um aumento cada vez maior de lançamentos de fundos para investir em startups no Brasil, tanto privados como públicos, como BNDES, BRDE e bancos regionais. Por tudo isso, acredito que 2020 será especial para o empreendedorismo inovador. As pessoas, finalmente, estão entendendo que não precisam bater à porta de uma companhia tradicional e pedir emprego para o determinar futuro delas. Elas mesmas podem construí-lo.

Empresas & Negócios – Como tem sido acompanhar essa evolução tão de perto?

Beck – Realmente, a Grow+ tem acompanhado esse amadurecimento do mercado bem de perto. Começamos a nossa história em 2011 e hoje temos mais de 120 startups no nosso portfólio. Durante esse período, acompanhamos a transição delas. Até 2015, trabalhamos com o chamado estágio um, semente/seed, que contempla a fase pré-operacional, quando a empresa está apenas na ideia ou quando já têm uma visão mais clara do seu negócio. De 2014 a 2018, trabalhamos com as startups do segundo estágio, que estão em crescimento, já tem um protótipo, um MPV e estão validando os seus modelos. No ano passado começamos a acompanhar a ida delas para o terceiro estágio, as chamadas scale ups, que é onde estamos focados hoje em dia. Aí é um bicho completamente diferente, tanto do ponto de vista do empreendedor como do produto. São empresas que possuem uma solução pronta e validada, tem clientes e estão monetizando.

Empresas & Negócios – A postura do investidor muda muito de um estágio para outro?

Beck – Sim. Conseguimos ver muito claramente a diferença que existe do ponto de vista do investidor de uma scale-up, segmento no qual nosso modelo de aceleração está constituído atualmente e que tem receita que vai de R\$ 5 mil a R\$ 250 mil ao mês de faturamento, para as em estágio inicial. E também do empreendedor. Esses dias fui me encontrar com um e ele chegou em um carrão e uma postura firme, de empresário. É um garoto de 20 e poucos anos, com o sonho de que a sua startup se torne um unicórnio (com valuation de US\$ 1 bilhão).

Empresas & Negócios – Como tem sido para a Grow+ essa migração de atuação nas startups dos estágios iniciais para as scale ups?

Beck – Saímos de um cenário em que investíamos R\$ 50 mil em cada startup para uma realidade com as scale-ups, com aportes de até R\$ 5 milhões para termos 10% da operação em um valuation de R\$ 50 milhões. Esse é um segmento que quase não tem recursos disponíveis hoje no Brasil, pois é um aporte muito alto para um investidor anjo e baixo para um Venture Capital (VC), que costuma aportar acima de R\$ 20 milhões. Apesar de ser o vale da morte (empresas que faturam de R\$ 5 milhões a R\$ 15 milhões) estamos conseguindo em 2019 fazer múltiplos de 10, 20 e até 30 vezes dos recursos investidos. Tem sido bonito e estamos felizes. Conseguimos nosso primeiro exit, que resultou em ganhos para todos que investiram, e estamos preparando mais dois. A maior parte das aceleradoras trabalha startups de valuation de até R\$ 10 milhões, com ticket de investimento de R\$ 150 mil a R\$ 300 mil. Encontramos um nicho de oportunidade.

Empresas & Negócios – Por que essa faixa é chamada de vale da morte?

Beck – A maior parte das startups que chega nessa faixa de faturamento morre porque não consegue recursos para crescer. Uma operação de R\$ 10 milhões, para conseguir chegar a R\$ 20 milhões de valuation, precisaria de R\$ 3 milhões a R\$ 5 milhões, mas esse valor significaria que o investidor passaria a ter 40% de participação. Para eles, isso não é interessante. Eles querem ter no máximo 15% de participação. Então, dentro dessa premissa, um recurso fácil para uma startup desse nível conseguir seria R\$ 1,5 milhão, o que é pouco. Mas, como elas precisam, acabam aceitando R\$ 300 mil, R\$ 500 mil, e aí começam a ter um crescimento lento. Essa é a realidade no Brasil. Os grandes investidores estão chegando aqui e colocando muita grana em empresas com muito potencial, que estão em outro patamar, como aconteceu com a 99 e com os outros unicórnios brasileiros, e não nas do vale da morte.

Empresas & Negócios – Além deste nicho de investimento, que outras estratégias a Grow+ tem apostado para se diferenciar?

Beck – Nós descobrimos algo interessante nessa jornada que foi a estratégia de investir em clusters. Temos hoje em dia a vertical da saúde (Health+), o varejo (Retail+) e estamos construindo a Urban+, em parceria com uma aceleradora de Israel, voltado a mobilidade urbana. Com isso, conseguimos ter componentes interessantes para o investidor, porque eles são também mentores. No Health+, por exemplo, são mais de 47 mentores, sendo 80% profissionais da área da saúde e executivos de hospitais, e indústrias farmacêuticas. Isso nos permite ter uma acuracidade grande na hora de selecionar as startups, pois esses caras olham para as soluções que estão sendo apresentadas e sabem quais fazem sentido para os seus negócios.

LEIA MAIS NOTÍCIAS DE EMPRESAS & NEGÓCIOS

DIMINUA CUSTOS E SEJA SUSTENTÁVEL.