Inovar é preciso, financiar também

O Brasil precisa correr para não perder espaço num mundo cada vez tecnológico. Porém, é fundamental planejar os investimentos e conhecer os melhores caminhos para captar recursos

As chamadas tecnologias disruptivas estão presentes nos mais diversos campos de atuação: da indústria automotiva ao setor bancário, da medicina ao agronegócio, não faltam exemplos de soluções revolucionárias que se baseiam no uso de inteligência artificial, *Big Data*, *Data & Analytics* etc. "A ordem geral é literalmente 'jogar fora' processos antigos, analógicos, e redesenhá-los com tecnologia digital pesada", afirma Alan Riddell, sócio responsável pela assessoria a captação de recursos da KPMG no Brasil.

Tal fenômeno é mundialmente chamado de "advento da indústria 4.0", e, grosso modo, serve para designar as tecnologias para automação e troca de dados, com aplicação de sistemas ciberfísicos (formado por elementos computacionais colaborativos que controlam entidades físicas); Internet das Coisas (rede de objetos físicos, veículos, prédios e outros, que possuem tecnologia embarcada, sensores e conexão com redes capazes de coletar e transmitir dados); e Computação em Nuvem (quando se utiliza a memória e a capacidade de armazenamento e cálculo de computadores e servidores compartilhados e interligados por meio da Internet).

"Nesse cenário, logo nos vem à mente a imagem romântica das *startups* concebidas por gênios *nerds* e iniciadas em instalações modestas", observa Riddell.

Ledo engano!

É certo que ainda surge um grande número de *startups* ano após ano – muitas delas com propostas revolucionárias e grandes chances de desenvolvimento. Entretanto, a maioria dura mais que alguns meses. "A mortalidade das *startups* é elevada, no Brasil e no mundo", analisa Riddell.

E assim, é nas grandes empresas que vemos atualmente florescer alguns dos mais importantes celeiros de ideias transformadoras. Companhias bem estruturadas têm apostado na criação de áreas dedicadas à inovação, sejam no formato de pequenos comitês ou de gerências e diretorias específicas. "Em alguns casos, são montados núcleos de inovação fora da estrutura normal da empresa, para que os grupos possam trabalhar de forma independente, sem sofrer pressão do *status quo*", comenta Riddell. Nesses casos, o projeto de inovação é inserido em algo semelhante a uma incubadora – e depois, mais maduro, é enfim incorporado aos processos.

"É um desafio encontrar a melhor equação, selecionar projetos e tecnologias que têm real chance de dar certo, de produzir resultados em médio e longo prazos, e decidir o volume de recursos que será destinado a cada um desses desafios", pondera o sócio da KPMG.

No mundo das pequenas *startups*, as fontes de financiamento costumam ser os *venture capture* e os investidores-anjos. Já para as empresas de maior porte, as fontes de financiamento voltadas a esse tipo de iniciativa são bem mais abrangentes do que o simples *venture capture*: além das linhas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), temos também a Empresa Brasileira de Educação e Pesquisa (Finep) e a possibilidade de obter benefícios fiscais por meio da Lei do Bem (Lei 11.196/05), que concede benefícios fiscais para pessoas jurídicas que realizarem pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica e estejam no Regime de Lucro Real.

"O Brasil está um pouco atrasado nessa caminhada. Precisamos compensar, de alguma forma, essa demora", conclui Riddell.

Transformando sonhos em realidade

A empresa SP Ventures é uma firma brasileira especializada em comprar participação acionária em empresas reconhecidamente inovadoras no setor do agronegócio, e que apresentem um altíssimo potencial de crescimento no curto prazo. Assim, a SP Venture não empresta dinheiro, mas financia a inovação na medida em que se torna sócia e passa a trabalhar intensamente para a plena realização do potencial da empresa. A seguir, Francisco Jardim, sócio fundador da SP Ventures, comenta sobre o funcionamento da organização.

Francisco Jardim

BM: Por favor, comente a estratégia de negócios da SP Ventures
FJ: Unimos uma cultura empreendedora dinâmica e altamente competitiva com os maiores centros de pesquisa do mundo no nosso agronegócio. Por esses motivos, entendemos que o Brasil vai ser um celeiro de empresas que irão liderar a nova revolução digital no campo. Nossa estratégia na SPV é ser o principal fornecedor de liquidez e apoio à gestão, atuando como sócio minoritário, mas ativo, destas empresas. Nosso propósito é garantir que seremos líderes não apenas na exportação de *commodities*, mas também de tecnologia para a agricultura.

> “O Brasil vai ser um celeiro de empresas que irão liderar a nova revolução digital no campo”

BM: O senhor poderia falar a respeito de alguns projetos que estejam atualmente em curso?
FJ: Somos sócios e investidores de empresas em quase todas as prinipais revoluções tecnológicas do campo. Apoiamos a principal plataforma digital da agricultura na América Latina, a Agrosmart. Apoiamos a principal empresa de *data science* que transforma informação bruta de satélites em inteligência para a cadeia agro, a LATAM - Agronow. Investimos na primeira empresa a usar o *blockchain* para revolucionar a forma como a agricultura é financiada, a BartDigital. No Brasil, estamos na fronteira tecnológica da agricultura digital, onde as *startups* estão levando todas as principais novas rupturas tecnológicas (Drones, Robótica, Satélites, Blockchain, IoT, Mobile, Computação em Nuvem etc.) para o campo.

BM: Qual a mortalidade estimada de *startups* hoje no Brasil, e de que maneira a *expertise* da SP Ventures contribui para que essas empresas tenham uma sobrevida e de fato se tornem cases de sucesso?
FJ: Depende muito do perfil de ambição da *startup*. Normalmente, quanto mais ousada, maior o risco, maior a aposta e maior a probabilidade de mortalidade. Hoje, trabalhamos com uma expectativa de 30 a 50% de expectativa de mortalidade dentro do portfólio.

BM: O que é mercado de *agtech*?
FJ: O mercado de *agtech* – isto é, tecnologia aplicada à agricultura – começou a ganhar impulso por volta de 2013, nos Estados Unidos, e logo se estendeu para Israel e Canadá. No Brasil, apesar de estarmos investindo neste segmento desde 2009, o setor explodiu de fato a partir de 2015-16. Entre 2007 e 2014, analisamos 54 *agtechs*. Entre 2015 e 2018, já recebemos mais de 400 propostas. As grandes empresas também começaram a se engajar, e eu não tenho dúvidas que as *agtechs* estão na mesma rota que as *fintechs* estavam alguns anos atrás. ■