

DISTRITO

Corrida dos Unicórnios

2023

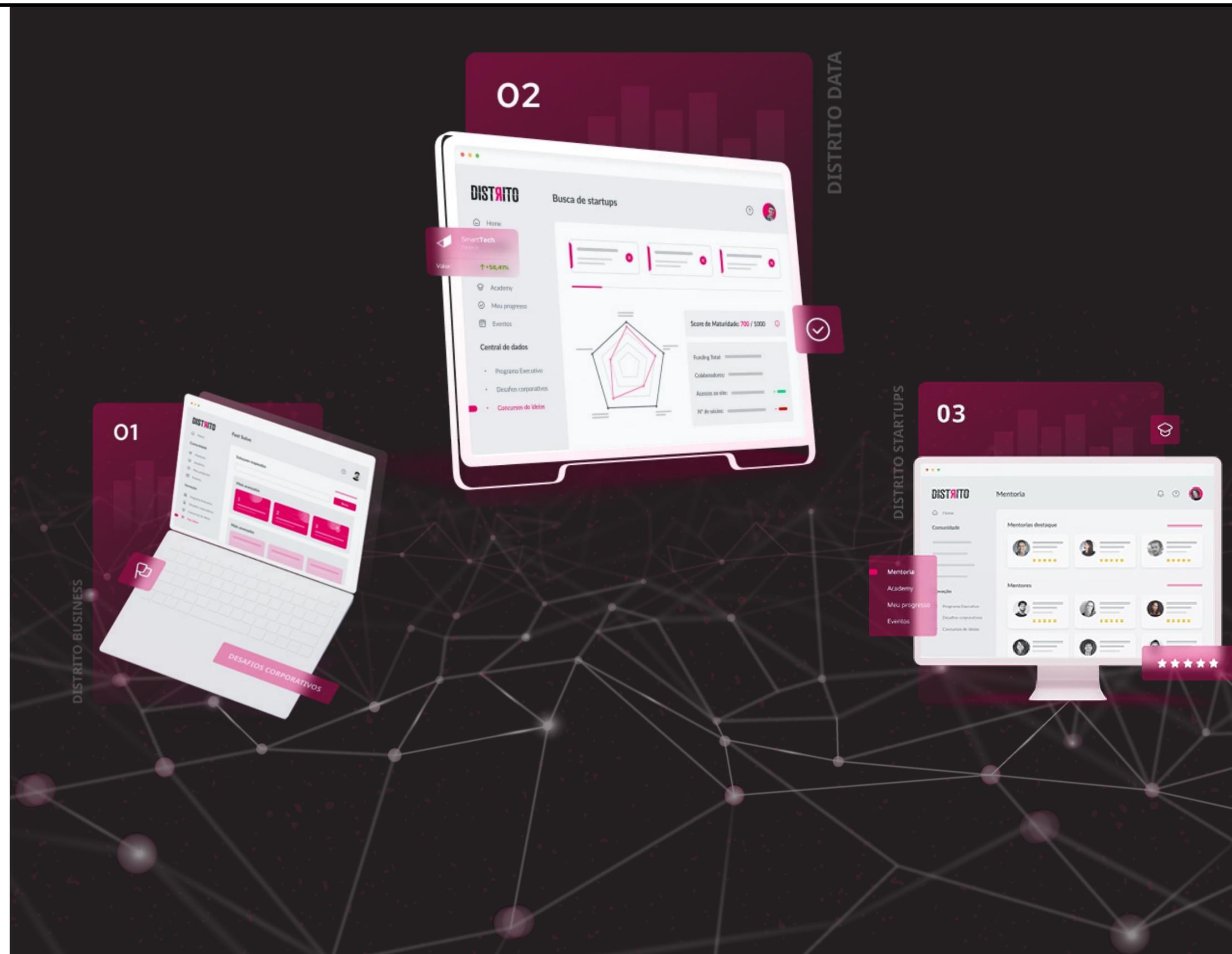


1. Introdução	04
2. Zoo das startups	08
3. Aspirantes	26
4. As 10 startups que lideram o páreo	35

Sobre nós

O Distrito é uma plataforma de inovação que potencializa resultados de negócios por meio de novas tecnologias. Em 5 anos, construímos o mais avançado sistema de inteligência de dados mapeando a performance de 36 mil startups, produzindo um conhecimento único sobre o impacto das tecnologias e novos modelos de negócio. Com essa base, capacitamos executivos para a nova economia, conectamos novas soluções resolvendo dores e oportunidades das empresas. Nossa plataforma (PaaS) atende mais de 60 corporações e 800 startups representando milhares de usuários.

Saiba mais em www.distrito.me





Introdução

Metodologia

ASPIRANTES

As startups aspirantes elencadas pelo Distrito são aquelas com o potencial de atingir o valuation de US\$ 1 bilhão em algum momento de sua história. A lista é formada com base no conjunto dos seguintes critérios:

- Apresentam um porte de maturidade ao mesmo tempo que possuem grande potencial de crescimento com base em métricas próprias de avaliação.
- Valor das últimas rodadas de investimento recebidas pelas startups acima da média do setor em que elas se encontram.
- Tempo médio entre as rodadas indicado pelo nosso índice Trel. Para esse índice, são analisados o tempo médio entre investimentos do setor e as datas das últimas rodadas de investimento recebidas pelas startups, para então prever quais têm a maior probabilidade de receber investimento nos próximos doze meses.

Em vista dessas métricas, fizemos o levantamento de cinquenta startups que têm potencial para chegar ao patamar de unicórnio algum dia. Dessas, selecionamos dez que estão mais próximas de atingir esse status.

***Nem todas as que atenderam aos três requisitos entraram na lista. Foram levados em consideração fatores macroeconômicos, indicadores setoriais e dados qualitativos.**

UNICÓRNIOS - AMÉRICA LATINA

Startups que consideramos unicórnios precisam atingir US\$ 1 bilhão de valuation em capital fechado. Por esse motivo, algumas startups que atingiram esse valuation durante ou após o IPO não foram consideradas unicórnio (as que atingiram e depois realizaram o IPO foram consideradas).

Muitas startups têm presença em diversos países visando sua expansão e crescimento. Para determinar a qual país pertence determinada startup, foi considerada a origem do início das operações no país (independentemente de onde estiver sua sede hoje ou de onde vieram os empreendedores). Por esse motivo, outras startups também não foram consideradas como pertencentes a países da América Latina.

Ademais, startups que foram totalmente adquiridas com um valuation superior a US\$ 1 bilhão também foram consideradas unicórnios.

***Demais startups que poderiam compor a lista não foram classificadas por falta de informações divulgadas/encontradas**

Introdução

Buscar startups com alto potencial de crescimento sempre foi o objetivo dos Venture Capitals. As startups unicórnio são a personificação desse anseio de se tornar uma empresa grande que cresce exponencialmente, conquistando e transformando o mercado através da tecnologia. Entretanto, como consequência de uma alta necessidade de capital para permanecer crescendo e sustentar esse modelo, vimos no ano passado um certo rompimento de toda essa magia que pairava sobre essas empresas bilionárias: queda no número de startups que ganharam o título de unicórnio no ano e demissões em massa. Rodadas de investimento que reduziram o valuation das startups foram destaque na mídia quando pensamos em tecno-empresas em 2022 e começo de 2023.

Embora pareçam tempos sombrios para as empresas de tecnologia, ressaltamos, como analistas do Distrito, que continuamos otimistas com o futuro que vem pela frente. Curiosamente, em um ano conturbado como 2022, os investimentos seed cresceram 20% em comparação com 2021. Apesar de terem sido realizados menos deals, eles tiveram um ticket médio maior, mostrando que soluções novas e promissoras têm chamado a atenção dos investidores que continuam apostando nas nossas techs. Porém, embora o volume total de investimentos em late stages tenha caído cerca de 74%, sempre existirá espaço para boas empresas grandes receberem investimento, como é o caso daquelas citadas neste material.

Além disso, apesar de uma redução do número de novos unicórnios, muitas startups ganharam o título ao redor do mundo levantando rodadas de investimento que permitiram um

aumento em seus valuations. De acordo com dados da TRACXN, 257 novas startups tornaram-se unicórnios no mundo em 2022, menos da metade do que o registrado em 2021 quando 542 startups ganharam o título. No ano passado, 2 startups brasileiras receberam sendo elas o Banco Neon e a Dock, ambas startups do setor fintech. Todas essas startups estão se juntando às já existentes em todo o mundo para criar um ecossistema de inovação e empreendedorismo cada vez mais diversificado e seguem com potencial de transformar os setores de tecnologia, saúde, finanças e entre muitos outros.

Em vista disso, na edição do Corrida dos Unicórnios de 2023 trazemos as dez startups que mais acreditamos que irão atingir o valuation bilionário primeiro, mesmo que não neste ano, em decorrência dos eventos do mercado. São dez empresas incríveis do ponto de vista do modelo de negócios, volume de investimento captado e tamanho, fatores que corroboram com nossa tese de que elas não devem demorar a se tornar monocerontes. Além disso, trazemos nesta edição outras quarenta startups promissoras que também devem obter esse título. Mas, nesta nossa análise e curadoria, será somente depois dessas dez que elencamos com maior destaque, totalizando cinquenta startups que são as mais promissoras para se tornar unicórnio nos próximos anos.



Participe do Mapeamento Softbank & Distrito



SoftBank
Latin America
Fund

DISTrito

[Inscreva-se](#)



2 Zoo das startups

O reino animal das startups

© SIFTED
 © UOL
 © TROPOSLAB
 © TROPOSLAB
 © FAST COMPANY BRASIL
 © CALACANIS

UNICÓRNIOS: Startups que atingiram o valuation de US\$ 1 bilhão ainda com capital fechado.

IPOGRIFOS: Startups que atingiram o valuation de US\$ 1 bilhão após abrir capital na bolsa.

DRAGÃO: Startups que atingiram o valuation de US\$ 10 bilhões ainda com capital fechado.

PEGASUS: Startups tão lucrativas que pulam várias rodadas de investimento.

CAMELO: Startups que ficam bastante próximas da lucratividade, apesar de crescerem mais lentamente. Comparadas a outras startups, elas são mais resistentes, principalmente em períodos de escassez de capital. Portanto, são startups que dependem menos dos Venture Capitals para sobreviver. Apesar de levantar rodadas de investimento, quando o fazem são quantias modestas, visando usar o dinheiro de forma extremamente otimizada e lucrativa, permanecendo com um alto controle de custos.

ZEBRA: Startups mais focadas em lucros do que crescimento acelerado. Além disso, são startups que existem por um duplo propósito: por fins lucrativos e solução de problemas sociais ou ambientais.

BARATA: Startups que são excelentes em sobreviver com crescimento estável e sustentável. Sem serem muito “glamurosas” ou aparecerem na mídia, são empresas pequenas que visam à lucratividade desde o início.

BURRO: Startups que alcançaram um alto valuation e possuem bons números em métricas específicas. No entanto, em outras métricas importantes apresentam dificuldades. Um exemplo seria um crescimento elevado no número de consumidores, mas alta taxa de churn.

VIRA-LATA CAMELO: Startup que nasceu sem investimento e terá pouco acesso a capital para crescer. Aprende observando outras startups e consegue se adaptar a diferentes contextos.

CAMALEÃO: Startups que conseguem copiar modelos de negócio existentes com maestria, principalmente em outros países ou mercados, adaptando-os para o seu ambiente.

CABRA DA MONTANHA: Startups que demandam tempo e capital para desenvolverem sua tecnologia. Mas, uma vez que o produto se torna possível de ser usado de maneira comercial, criam uma enorme barreira de entrada para outros potenciais concorrentes.

COELHO: Startups que criam tecnologias interessantes com um crescimento mais lento, controle de custos e já focadas na entrega de lucros. Normalmente, não atingem valuations bilionários e nem expandem para tantas localidades ou mercados.

RINOCERONTE: Startups com avaliação de US\$ 1 bilhão em um múltiplo de Preço/Lucro.

URSO: Startups financiadas unicamente com dinheiro dos próprios fundadores, modelo conhecido como “bootstrapping”.

PORCO: Startups que aproveitam o fato de um produto digital ter se tornado mais fácil e barato de fazer para construir um negócio visando uma saída por meio de uma aquisição, principalmente.

ASPIRANTES A UNICÓRNIO: Startups que o Distrito vê com potencial de crescimento suficiente para atingir o valuation de US\$ 1 bilhão apenas com investimentos institucionais, ou seja, ainda com capital fechado.

Da ascensão mágica dos unicórnios ao oásis dos camelos

1/2

Startups com valor de mercado superior a US\$ 1 bilhão existem há um bom tempo, mas o termo “unicórnio” é mais recente. Ele foi cunhado por Aileen Lee, sócia da Cowboy Ventures, em um artigo para o TechCrunch publicado em 2013. A autora buscava uma palavra que captasse a essência daquelas empresas de tecnologia com valuation acima dos US\$ 1 bilhão. Na época, apenas 39 startups que atendiam o critério.

A ideia por trás do termo unicórnio era passar a mensagem de algo **raro, mágico e aspiracional**. De acordo com um professor de linguística da UC Berkeley: “O termo romantiza as tecno-empresas, levando-as do remoto e ininteligível ao mágico e até adorável, ao mesmo tempo em que são raras e poderosas.”

Uma avaliação bilionária não é um marco meramente financeiro. Também tem a ver com **status**, pois indica que a empresa é uma força real, um negócio a ser respeitado. De quebra, ainda tem um **efeito cascata** na imprensa, nos investidores e no próprio público.

O status de unicórnio garante vantagens inclusive na capacidade de as empresas **recrutarem novos talentos**. Quando uma empresa é bilionária, o mundo olha para ela de um jeito diferente. Todo mundo quer entrar para o time de uma startup monoceronte. Apoorva Mehta, CEO da Instacart, já afirmou que uma avaliação de US\$ 2 bilhões dava “**credibilidade absoluta**” à sua empresa.

Mas talvez o maior efeito provocado pelo status de unicórnio venha dos investidores. Afinal, essas **startups bilionárias não têm receio algum de gastar dinheiro para anular a concorrência e aumentar a sua participação no mercado**. Essa guerra de desgaste foi financiada pelos grandes fundos de investimento durante anos. O caso do Uber é um bom exemplo: a companhia de mobilidade urbana esteve em uma longa batalha por mercado contra novos concorrentes regionais que surgiam a cada semestre, o que gerou cortes de preços e margens cada vez mais baixas.

Parte da questão é que, para muitos, conseguir um novo financiamento não é uma escolha. Bill Gurley aponta que, se você está no segmento empresarial e seus concorrentes estão levantando US\$ 150 milhões em altas avaliações e despejando em vendas, **you can do something similar or be conservative and in the medium term leave it relevant.**”

Levando em conta as complexidades envolvendo os unicórnios, novos “animais” começaram a surgir no ecossistema de tecnologia como uma espécie de posicionamento. O primeiro deles foi o **camelo**.

O termo “camelo” foi criado por Alexandre Lazarow no livro *Out-Innovate: How Global Entrepreneurs – from Delhi to Detroit – Are Rewriting the Rules of Silicon Valley*. A intenção era fazer um contraponto ao modelo de negócios dos unicórnios do Vale do Silício por meio de uma referência a um outro animal que, segundo Lazarow, é **muito mais realista e sustentável**.



Da ascensão mágica dos unicórnios ao oásis dos camelos

2/2

Lazarow sustentava a sua ideia dos camelos e sua crítica aos unicórnios com base em três pontos principais:

- O primeiro, já citado, é que os camelos são animais reais, e não fantásticos. Eles também sobrevivem às condições mais hostis do mundo.
- O camelo ainda é um animal que pode percorrer uma longa distância sem muita água. Mas, quando a água está disponível, eles são capazes de bebê-la mais rápido do que qualquer outro animal.
- Por fim, eles estão adaptados para viver em desertos quentes ou secos.

Hoje, ainda não existem maneiras claras de definir qual startup pode ser considerada camelo e, por isso, ainda não realizamos um mapeamento das startups que se encaixam nesse título. Em breve, o mercado deverá evoluir para expor melhor estas empresas e reconhecê-las como um sucesso, assim como foi feito com os unicórnios, ganhando ainda mais espaço para essas empresas brilharem. Entretanto, o mercado é cíclico e não deve ser o fim definitivo das startups unicórnio.

Pois bem: a ideia de relacionar unicórnios e camelos às empresas de tecnologia foi apenas o começo. Em 2020, o zoológico do ecossistema de inovação ganhou força e chegou

ao auge em 2021, com mais de vinte animais catalogados. A maioria desses títulos serve mais como um **chamariz midiático**, do tipo “sou-eficiente-e-não-queimo-muito-dinheiro”. Eis que as startups-animais enviam uma mensagem ao mercado indicando o seu modelo de negócios ou de gestão de capital, em vez de um “marco” baseado na avaliação privada. São alguns outros exemplos de startups-bicho: camaleão, zebra, urso, mosquito, porco, rinoceronte.

No entanto, neste nosso estudo, iremos nos concentrar apenas nos unicórnios. Como dito anteriormente, a maioria dos outros títulos se baseia em uma mera autoavaliação das empresas de tecnologia. Os unicórnios, por sua vez, contam com características bastante precisas, como o valuation bilionário e o capital social fechado.



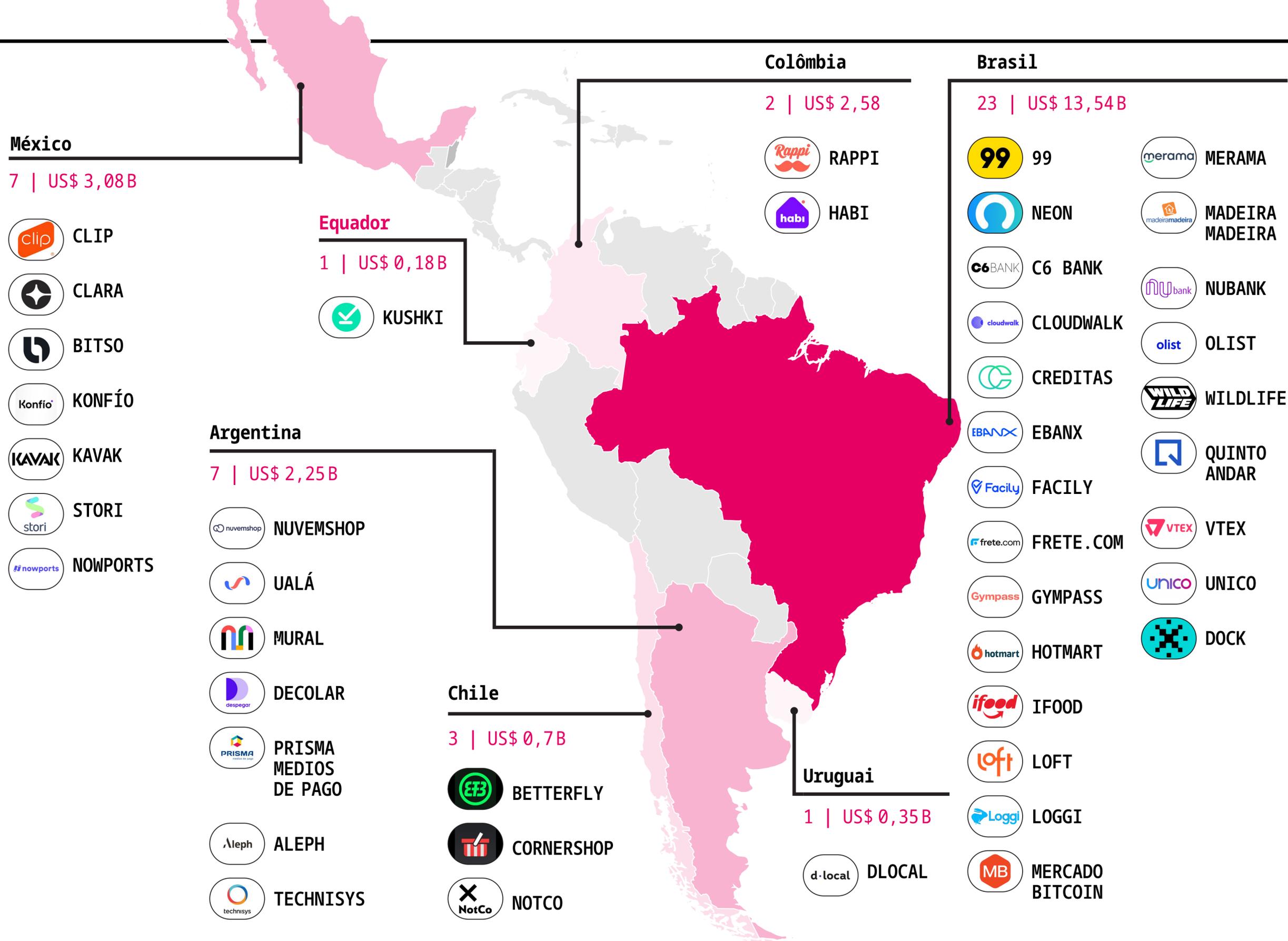


Foram investidos ao
todo **US\$ 22,68 bilhões**
nas **44 startups unicórnio**
da **América Latina**

Radare dos Unicórnios da América Latina

Nº UNICÓRNIOS E VOLUME DE INVESTIMENTO POR PAÍS (USD BI)

© TRACXN | DISTRITO



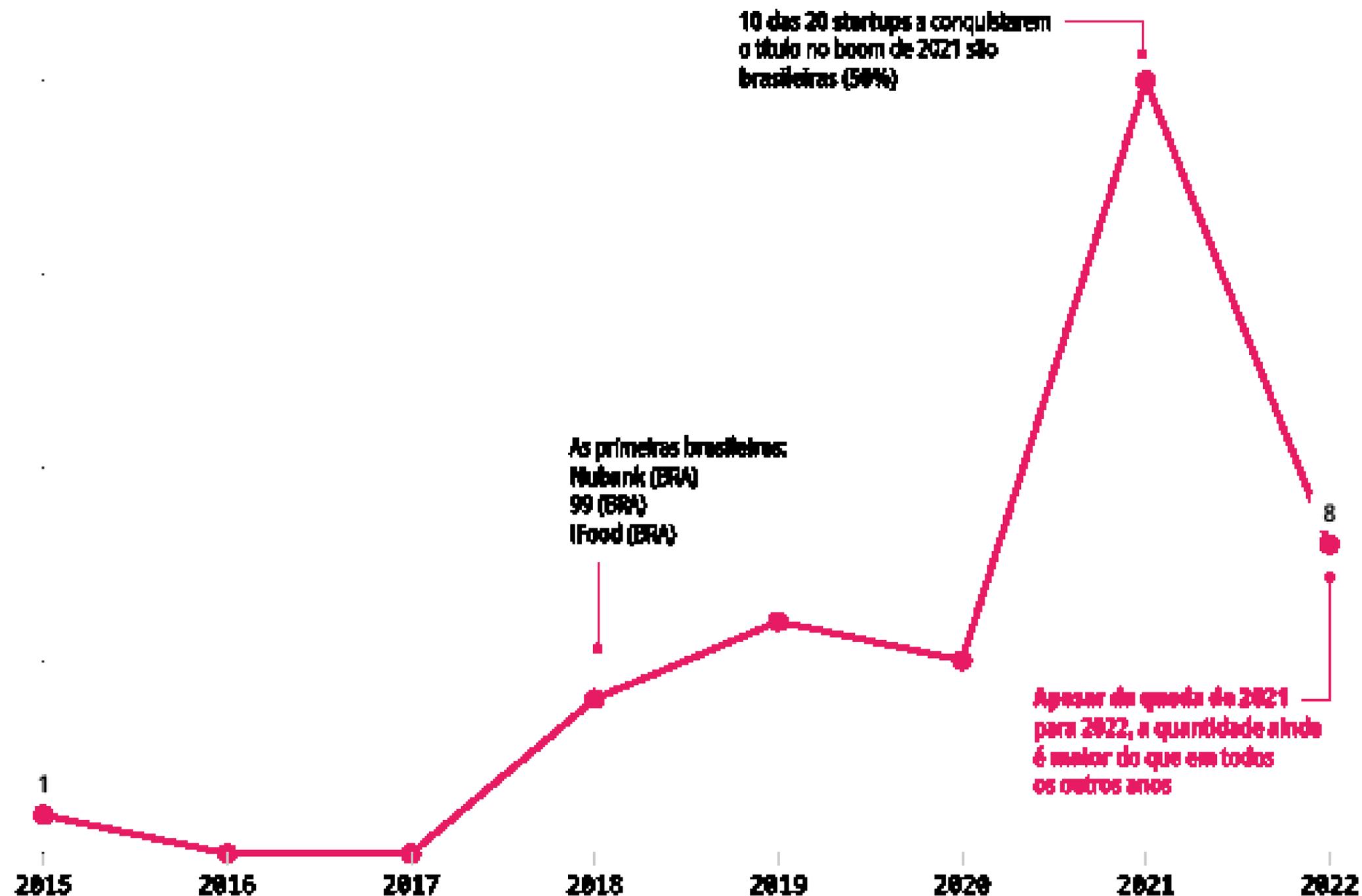
8 novos unicórnios em 2022

Em 2015, a Decolar, de origem argentina, foi a primeira startup da América Latina a ganhar o título de unicórnio. Desde então, somente em 2018 novas empresas passaram a adquirir o título na região, incluindo as primeiras startups brasileiras: 99, Nubank e Ifood. Em 2021, 20 startups ganharam o título, 10 delas somente no Brasil em que houve um ano recorde para os investimentos no mercado de tecnologia que somaram quase US\$ 10 bilhões no Brasil. Entretanto, mesmo que em 2022 tenha demonstrado uma desaceleração no montante total investido, o número de startups que adquiriram o status mágico na América Latina foi superior a todos os anos anteriores, com exceção do enorme boom visto em 2021.

Apesar do aumento no número de unicórnios em 2022, o segundo ano com maior número de startups que atingiram este patamar na história, o volume de investimento e número de deals caiu para patamares inferiores aos apresentados em 2019. Isso pode ser explicado primeiro pela redução do número de mega rounds de investimento cujo estas startups normalmente promovem em vista do contexto de mercado. No Brasil, por exemplo, apenas 4 das startups unicórnio captaram no ano, sendo 2 delas, Neon e Dock, as que obtiveram o título através dessas captações.

NÚMERO DE UNICÓRNIOS ANO A ANO (LATAM)

© TRACXN | DISTRITO

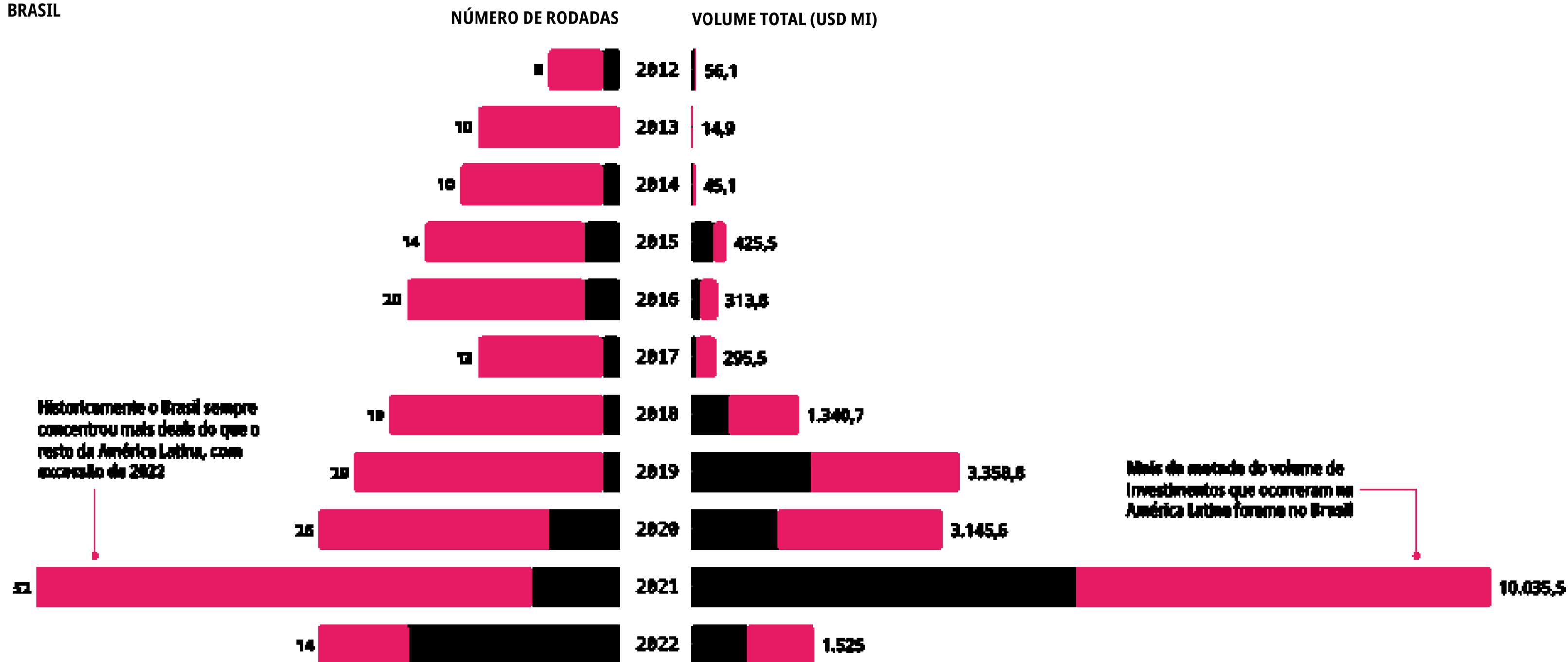


Nº DE DEALS E VOLUME DE INVESTIMENTOS RECEBIDOS PELAS STARTUPS UNICÓRNIOS

© TRACXN | DISTRITO

■ AMÉRICA LATINA (SEM BRASIL)

■ BRASIL



Estratégia de M&A e a conquista de novos clientes

EDUARDO FERRAZ

CEO
OLIST



Líder em soluções de e-commerce para varejistas e marcas digitais, com foco em vendas multicanal e omnichannel. Oferece ferramentas que ajudam a digitalizar e crescer a operação de pequenos e médios comércios.



Vocês se tornaram unicórnios bem no final de 2021 recebendo um aporte de aproximadamente US\$ 177 milhões. Com base nos acontecimentos de 2022, vocês mudaram o direcionamento dos recursos?

Nada mudou em nosso direcionamento nem na estratégia. Continuamos focados em investir no desenvolvimento de nossos produtos e tecnologia, assim como no crescimento e atendimento da nossa base de clientes. Para o Olist, a oportunidade de mercado para endereçar dores reais de pequenos e médios varejistas por meio de soluções digitais é muito atrativa e grande. Nossas soluções e produtos aumentam vendas, produtividade e eficiência de pequenos e médios varejistas. Dado o cenário de 2022, estamos buscando um crescimento rentável, alocando recursos em iniciativas com retornos altos e consistentes, focando também em controle de custos.

Vocês fizeram alguns movimentos de M&As comprando empresas, um exemplo foi a Tiny em 2021. Vocês tiveram os resultados esperados com a integração das empresas adquiridas? As rodadas de investimento que vocês receberam no passado já previam essas aquisições?

Os resultados dos M&As foram acima das expectativas iniciais, principalmente em Tiny e VNDA (nossos maiores M&As). Os produtos das empresas adquiridas estão crescendo a um ritmo mais acelerado do que prevíamos. Além disso, temos uma estratégia de convergência de produtos para aumento de produtividade de nossos clientes. As empresas adquiridas estão totalmente integradas, resultando em um melhor retorno de do CAC, iniciativas de cross sell e uma experiência superior aos nossos clientes. (Todas as aquisições que fizemos foram realizadas antes do aporte de Dezembro 2021)

Quais foram os maiores desafios da Olist em 2022 e quais serão os maiores desafios para 2023? E o que podemos esperar como grande passo da Olist ainda em 2023?

Nos adaptamos com agilidade e conseguimos navegar bem nas adversidades de 2022. Mantivemos um ritmo alto de crescimento enquanto aumentamos substancialmente nosso patamar de rentabilidade e unit economics. Os maiores desafios foram relacionados a um maior foco em rentabilidade em toda a cadeia de varejo e consumo, nos levando a ter que nos adaptar também. Em 2023, temos a certeza de que os desafios permanecerão em termos macro e consumo doméstico. De qualquer forma, entendemos que nosso maior desafio e oportunidade em 2023 continua sendo no micro: conquistar mais clientes para nossos produtos, proporcionando uma experiência única e contribuindo para aumento de vendas e produtividade. A tese secular de digitalização do varejo e acesso de PMEs ao mundo digital segue mais forte do que nunca.



Fintech concentra a maior parte

Fintech é o setor mais predominante em número de unicórnios na América Latina mesmo sem considerar o Brasil, em sequência vemos foodtech possuindo 3 unicórnios, são eles: Rappi, NotCo e Cornershop. As demais startups estão pulverizadas em outros setores.

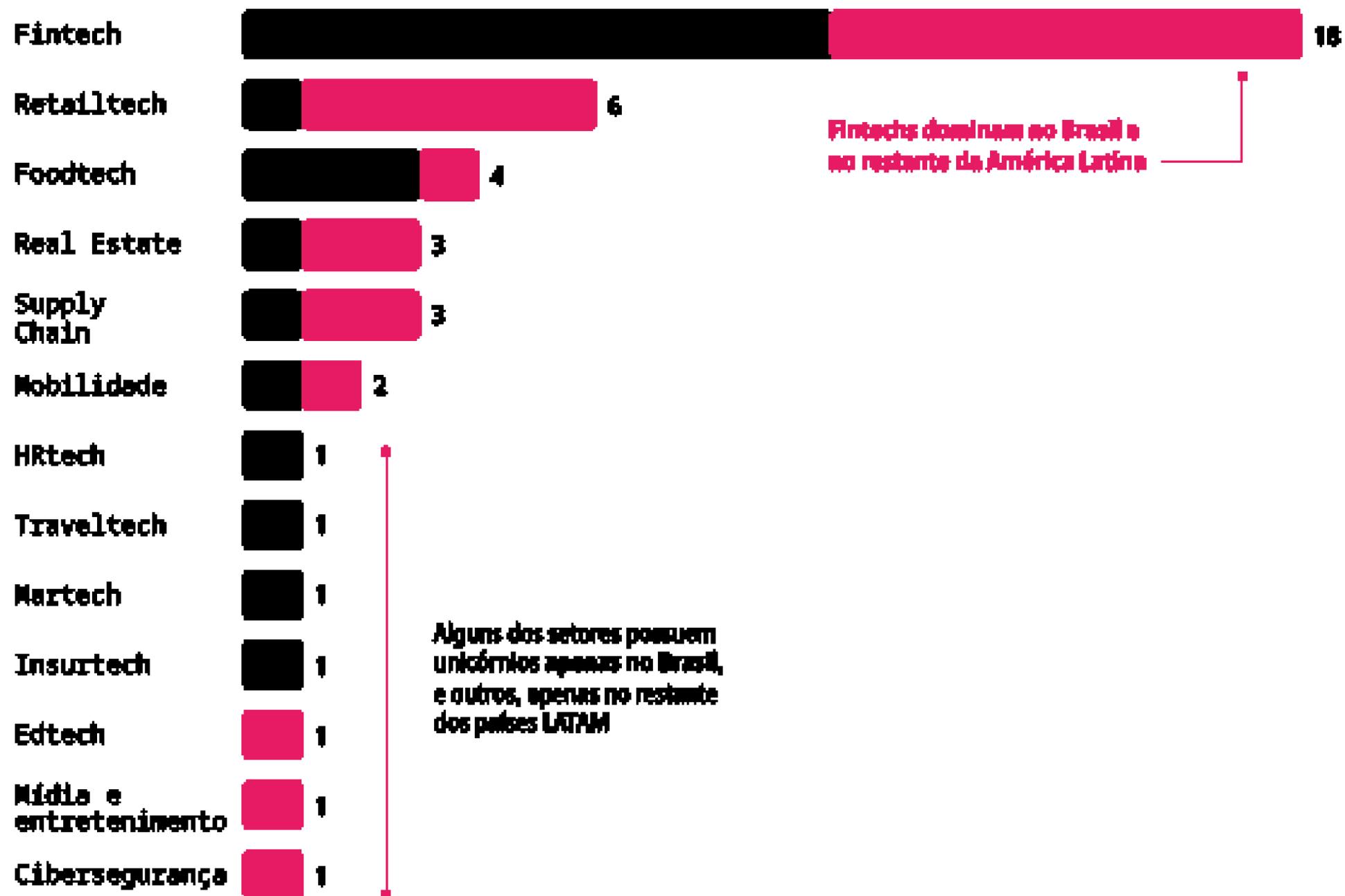
No Brasil, as 2 startups que conseguiram o título de unicórnio em 2022 são do setor de Fintech, o que aumentou a distância entre o número de startups neste setor para o setor de retailtech. Em comparação com o restante da América Latina, vemos que o Brasil, possuindo metade das startups unicórnio, domina em certos setores e apresenta startups unicórnio em setores os quais não aparecem no restante da América Latina como Edtech, HRtech, Cibersegurança e Mídia e entretenimento. Enquanto outros países latino americanos possuem unicórnios em setores cujo o Brasil ainda não possui até então, são eles: Martech e insurtech.

A América Latina é dominada pelas Fintechs, cerca de 40,9% de todas as startups unicórnio latino americanas são do setor de setor financeiro. Muito puxado pelas startups brasileiras, o segundo setor mais predominante é o de retailtechs, em seguida vemos foodTech como terceiro setor com maior número de unicórnios, neste caso muito influenciado pelos países além do Brasil.

NÚMERO DE UNICÓRNIOS POR SETOR

© TRACXN | DISTRITO

■ BRASIL ■ AMÉRICA LATINA (SEM BRASIL)



O impacto dos unicórnios nas estratégias corporativas

1/3

*A Arco Educação perdeu seu status de IPOgrifo pois, segundo a Investing, o valor de suas ações no dia 31/01/2023 corresponde a um valuation inferior a US\$ 1 bilhão.

Na relação entre grandes startups e corporações se sobressai, e muito, a típica dinâmica de negócios B2B que orienta diversas empresas em diferentes setores do mercado. É cada vez mais recorrente as corporações investindo em startups por intermédio de uma estrutura de **corporate venture capital (CVC)**, assim como as **aquisições**, como um meio de promover inovação corporativa. Para além das parcerias, talvez o exemplo mais interessante seja o caso ocorrido no setor bancário que, tradicionalmente, **não esperava ter que concorrer com empresas de tecnologias**.

Quanto à relação de investidor e parceiro entre ambos, vamos voltar um pouco à história para entender como as estruturas de investimentos viriam a se tornar os alicerces das startups unicórnios e, assim, culminar na proliferação de CVCs e investimentos pesados em inovação corporativa.

Em um relatório detalhado, a companhia Andreessen Horowitz discorre sobre como empresas fundadas antes do ano 2.000 (Microsoft, Amazon, Oracle) **foram financiadas principalmente pelo mercado público**. Contudo, unicórnios da geração posterior, como LinkedIn, Yelp e até mesmo o Facebook, **foram financiados principalmente pelos fundos de venture capital e private equity**. Hoje, as startups estão demorando cada vez mais para ir ao IPO. No início dos anos 2.000, empresas bem-sucedidas faziam IPO após cerca de três anos. Agora, startups norte-americanas levam cerca de sete anos. As empresas que antes teriam se tornado públicas, agora buscam realizar rodadas late-stage.

Em tempos não tão distantes, uma avaliação de US\$ 1 bilhão para uma empresa privada era quase absurda. O Google levantou apenas uma rodada da Série A de US\$ 25 milhões, com uma avaliação de \$ 37,5 milhões antes de seu IPO em 2.004. Enquanto isso, a Amazon levantou uma Série A de \$ 8 milhões antes de abrir o capital. No Brasil, startups também conseguiram uma avaliação de US\$ 1 bilhão após o IPO: são os IPOgrifos brasileiros Stone e PagSeguro.*

Há boas razões para isso. Anos e anos de juros baixos beneficiaram muito as startups, de modo que até mesmo empresas tradicionais, sem relação direta com investimentos de risco, **passassem a procurar meios de adentrar o mercado**. Isso culminou numa nova forma de financiamento, os fundos de capital de risco corporativo.

Os Corporate Venture Capital (CVC) são fundos de investimento geridos por empresas estabelecidas, com o objetivo de investir em startups e aproveitar oportunidades de inovação e crescimento. Eles surgiram na década de 1970 como uma maneira para as grandes empresas investirem em novas tecnologias e startups com potencial de crescimento. Esses fundos são vistos como **uma forma de diversificar suas fontes de receita e garantir o crescimento a longo prazo**.



O impacto dos unicórnios nas estratégias corporativas

2/3

Os CVCs oferecem aos investidores recursos financeiros, acesso a redes de contatos e conhecimento de mercado, além de suporte estratégico e técnico para as startups. Isso permite que as startups cresçam mais rapidamente e ajuda as empresas estabelecidas a manter-se atualizadas com as tendências e inovações do mercado. Além disso, três quartos das empresas da Fortune 100 possuem algum envolvimento de risco em operação. Até mesmo empresas que já foram startups algum dia, como o Google, possuem seu próprio CVC.

Curiosamente, o capital recebido no deal não é a principal vantagem para as startups. **Seu principal motivador é obter acesso ao mercado e aos dados da corporação investidora.** Há, obviamente, a necessidade de financiamento. Além disso, ter um parceiro corporativo pode enviar um sinal positivo aos investidores. No lado corporativo, **trata-se principalmente da necessidade de inovação e desenvolvimento de produtos mais rápidos.** Eles podem querer obter insights iniciais sobre tecnologias experimentais e novas verticais. Eles também podem estar procurando transformar a forma como trabalham, para se tornarem mais ágeis. O acesso aos melhores talentos também é uma justificativa frequente. E, claro, há o potencial retorno do investimento.

Claro, nem só de parcerias o mercado é feito. Um fenômeno interessante gerado pelos unicórnios foi a ampliação da concorrência em mercados que já eram considerados bem estabelecidos, com grandes e poucos players dividindo a maioria do ecossistema.

Os unicórnios, graças às suas características de startups, unidas a uma larga escala estrutural e financiamento adequados, **estão competindo com as corporações tradicionais de uma forma totalmente nova**, baseada em inovação, agilidade, foco no cliente, tecnologia avançada e investimento em pesquisa e desenvolvimento.

A agilidade é uma vantagem dos unicórnios, já que eles são empresas menores e mais ágeis, **permitindo-lhes responder rapidamente a mudanças no mercado** e implementar novos produtos ou soluções com mais rapidez.

Outro fator importante é o foco nos clientes. Muitos unicórnios são especializados em soluções para nichos específicos, oferecendo uma experiência mais personalizada e atenção aos detalhes para seus clientes. Além disso, a orientação tecnológica é uma vantagem. Muitos dos unicórnios baseiam seus negócios em tecnologia de ponta, o que permite oferecer soluções mais eficientes, seguras, escaláveis e dificilmente replicáveis.

Por fim, o investimento em **pesquisa e desenvolvimento** é uma parte importante da estratégia dos unicórnios. Eles investem nessas duas coisas para manter sua vantagem competitiva e continuar inovando, o que os permite manter sua liderança no mercado. Não à toa, vemos diversos unicórnios e, muitas vezes, decacórnios investindo pesadamente em P&D. É o caso de empresas como Uber e Airbnb.



O impacto dos unicórnios nas estratégias corporativas

3/3

Como citado anteriormente, o setor bancário tradicional teve que sair da inércia de uma posição confortável construída por décadas em um mercado sem muitos competidores. Contudo, **a competição surgiu em massa quando os bancos digitais emergiram**. Essas startups se dispuseram a zerar taxas e criar uma operação sem agências físicas, focado 100% no digital. A competição inesperada gerou um crescimento exponencial nos processos de digitalização. A ideia de abrir uma conta bancária sem a necessidade de uma agência física era impraticável dez anos atrás. Agora, praticamente todos os bancos tradicionais possuem suas próprias plataformas digitais e investem pesado em tendências de inovação.

Tendo em vista todos esses pontos, fica claro que, além de investir e concorrer diretamente com unicórnios, algumas corporações também veem sentido em adquiri-las. Comprar uma startup unicórnio pode permitir que uma empresa tradicional obtenha novas tecnologias e soluções de forma rápida e eficiente, **sem precisar gastar tempo e recursos para desenvolvê-las internamente**.

Essa é uma prática incomum dentro do mercado brasileiro. Nosso maior representante nessa categoria seria a aquisição da 99 pela chinesa Didi Chuxing. Já em mercados mais desenvolvidos, como o norte-americano, vemos grandes movimentos ocorrendo com mais frequência. Alguns grandes exemplos desse fenômeno são:

- WhatsApp (Facebook)
- Instagram (Facebook)
- Oculus VR (Facebook)
- Hubspot (Salesforce)
- Waze (Google)
- Beat (Apple)
- Twitch (Amazon)
- Github (Microsoft)
- DoubleClick (Google)
- SoftBank Robotics (Alphabet)

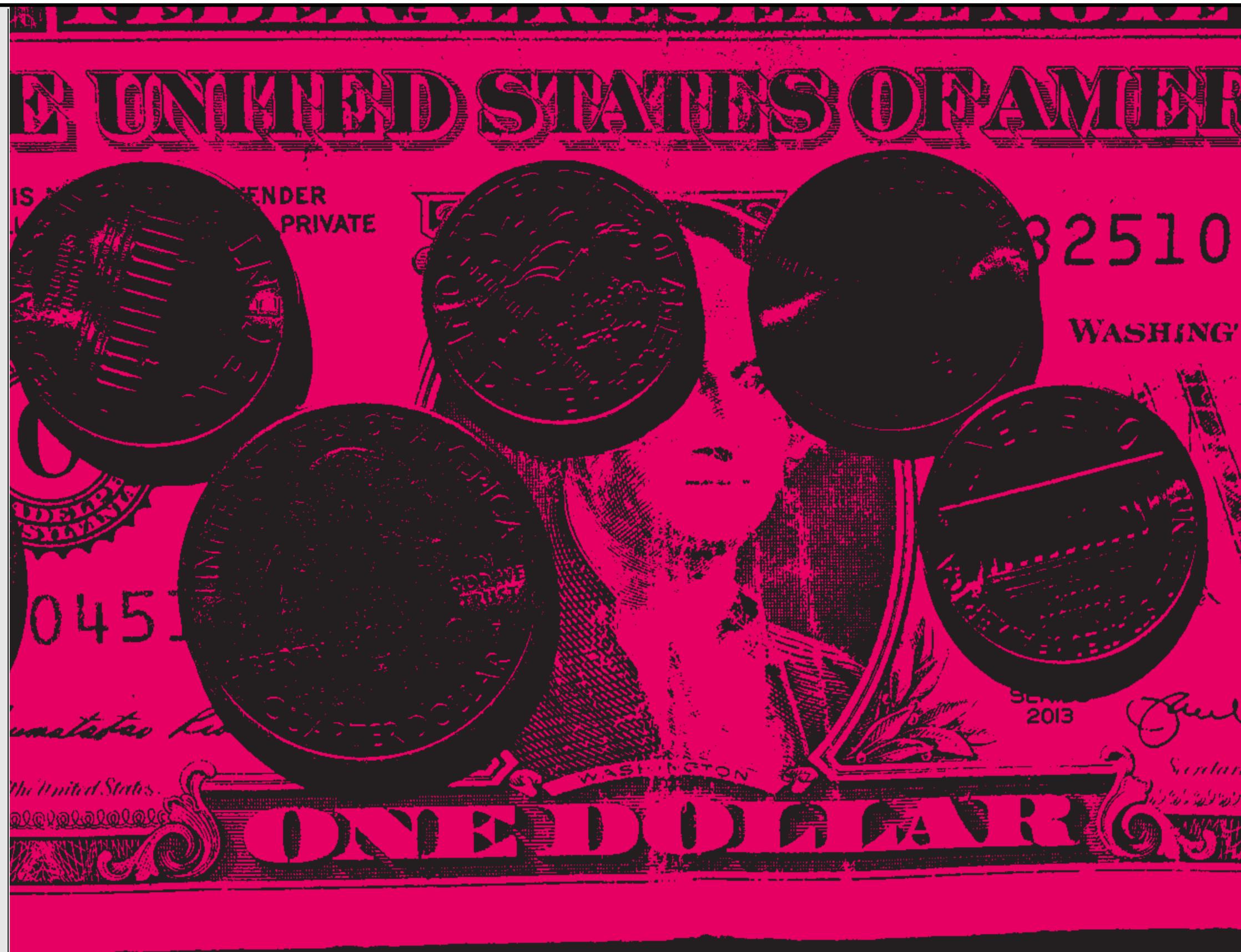


As novas startups unicórnios do Brasil em 2022

Em 2022, o Brasil presenciou o nascimento de dois novos unicórnios nacionais. Neon e Dock foram duas Fintechs que atingiram o valuation bilionário depois de rodadas de captação que foram de respectivamente US\$ 300 milhões e US\$ 110 milhões.

A partir da união de 3 marcas (Dock, Muxi e Conductor) em 2021 surgiu a Dock. Os recursos levantados na captação que a deu o status tinham o objetivo de desenvolvimento de novos produtos e serviços, aumentar a expansão internacional e crescimento da empresa.

No caso do Banco Neon, como citado na entrevista presente na próxima página, o destino dos recursos se pautou em marketing, desenvolvimento de produtos, serviços e tecnologia usando a captação para acelerar todos os projetos presentes nestas vertentes.





Neon

NOME NEON

SETOR FINTECH

PÚBLICO B2B B2C

MODELO DE NEGÓCIO TRANSACTIONAL

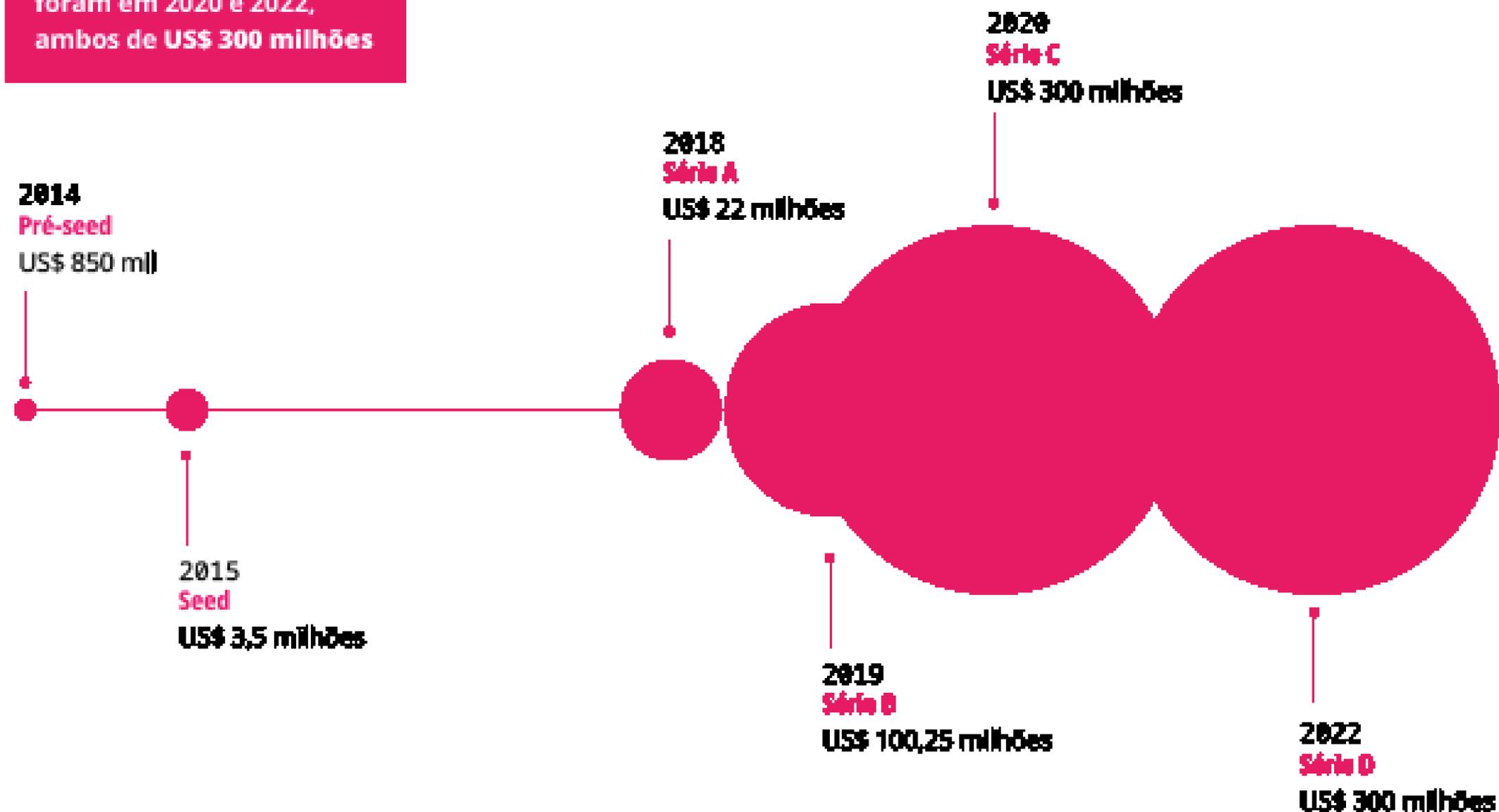
FUNDAÇÃO 2016

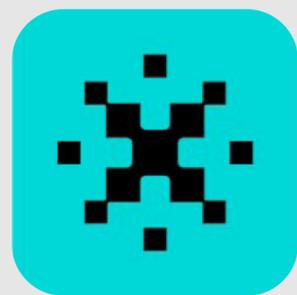
FUNDING TOTAL US\$ 726.600,624

PRINCIPAIS INVESTIDORES Propel VC, Monashees e BBVA

O Banco Neon foi fundado em 2016 e é um banco digital que hoje conta com diversos produtos e serviços bancários.

Os maiores deals da Neon foram em 2020 e 2022, ambos de US\$ 300 milhões



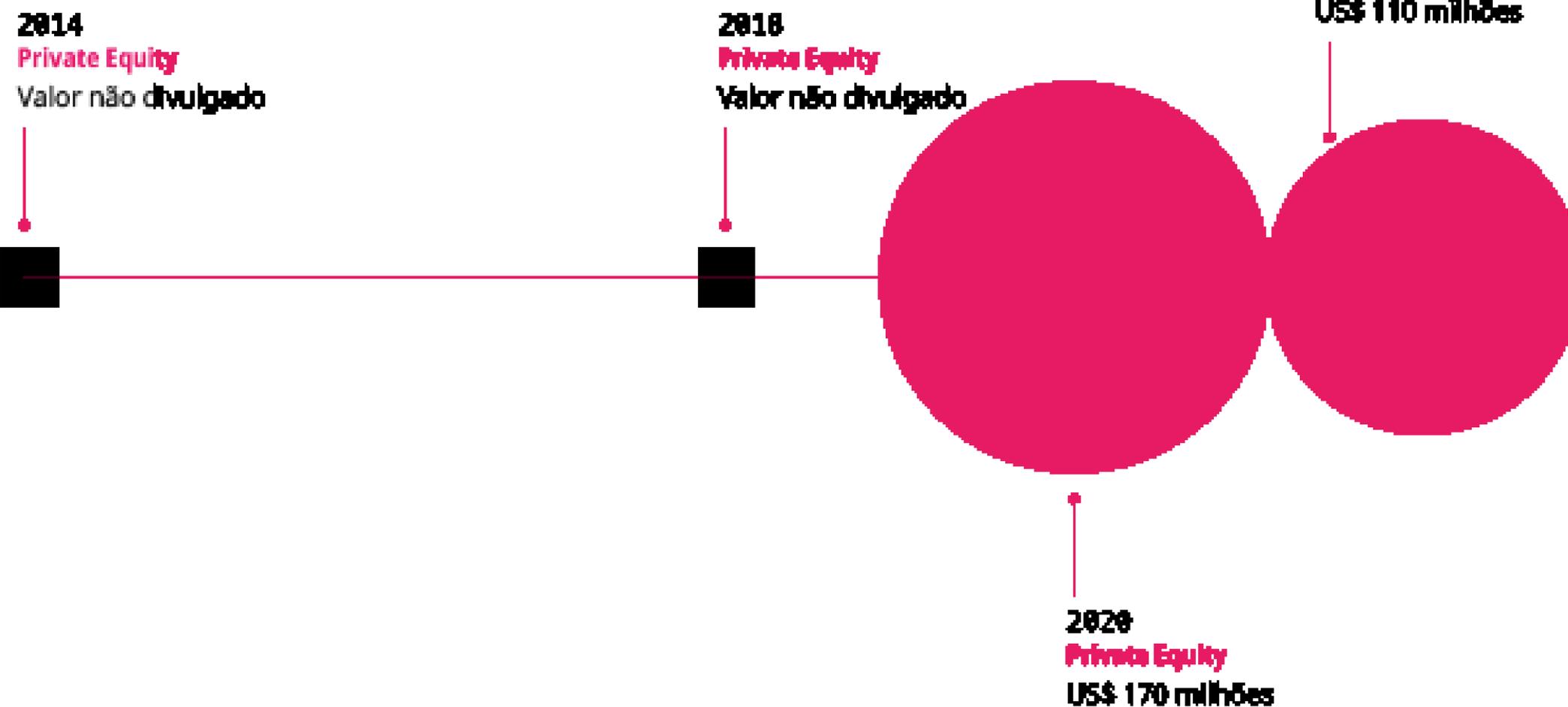


Dock

NOME	DOCK
SETOR	FINTECH
PÚBLICO	B2B
MODELO DE NEGÓCIO	SaaS
FUNDAÇÃO	1997
FUNDING TOTAL	US\$ 280.000,000
PRINCIPAIS INVESTIDORES	Riverwood Capital, Sunley House Capital e Viking Global Investors

A Dock é uma fintech com foco em banking as a service e tecnologia financeira no geral. A primeira empresa do grupo sendo fundada em 1997.

O maior deal da Dock foi em 2020, US\$ 170 milhões



Equilíbrio entre crescimento e sustentabilidade a longo prazo.

1/2

JAMIL MARQUES

CFO
NEON

fundada em 2016, a fintech tem a missão de unir tecnologia e design para redesenhar e simplificar a experiência financeira das pessoas.



Quais os destaques na história de vocês foram pontos-chave para terem atingido o patamar de unicórnio?

Na minha opinião, nosso grande destaque e diferencial ao longo dos últimos anos é o fato de focarmos no que agrega valor e com eficiência ao nosso cliente. A Neon é pioneira no mercado brasileiro de fintechs, fomos uma das primeiras empresas responsáveis por viabilizar ao consumidor o acesso e gerenciamento de suas finanças em um formato totalmente digital e em larga escala, com abertura de conta através de biometria facial, acesso ao débito virtual, gestão financeira via app, dentre outras soluções. Com isso, somado ao fato de termos aberto 180 mil contas logo no primeiro ano de operação, ganhamos visibilidade no mercado e conseguimos reunir diversos investidores de peso no nosso bloco de acionistas. Com o aporte mais recente de US\$ 300 milhões do BBVA no Series D, em fevereiro de 2022, a Neon contabilizou em torno de US\$ 750 milhões captados desde sua fundação, em 2016.

Além disso, a Neon se movimenta com aquisições estratégicas a fim de acelerar a caminhada para se tornar a conta digital do brasileiro trabalhador. Mais recentemente, a Neon adquiriu a Leve, com o objetivo de ampliar o portfólio de soluções para empresas e trabalhadores. Com a aprovação do Banco Central para a compra da BIORC, em outubro de 2022, temos a licença de SCFI - sociedade de crédito, financiamento e investimento, em nosso ecossistema, o que nos traz novas alavancas, principalmente no que diz respeito a funding, para continuar expandindo o acesso ao crédito de forma ainda mais sustentável para os diferentes perfis de clientes. Antes disso, já havíamos adquirido a MEI Fácil em 2019, a Magliano em 2020 e a Consiga Mais em 2021. Ou seja, estamos em uma longa, e diria que bem-sucedida jornada, constantemente em busca daquilo que agrega valor para nosso cliente e, conseqüentemente para nossos acionistas, que vem nos apoiando ao longo de todo esse período.

Como o aporte de US\$ 300 milhões do ano passado vem sendo usado para perpetuar o crescimento da empresa? Tendo em vista a mudança no cenário econômico, o destino desses recursos chegou a ser alterado?

Os recursos são destinados aos investimentos em tecnologia, marketing, produtos, com foco em acelerar o nosso objetivo de nos tornarmos o melhor parceiro financeiro do brasileiro trabalhador. Também queremos que o nosso cliente encontre cada vez mais soluções que permitam gerir sua renda e construir seu caminho para o crédito. Além de aumentar a personalização das ofertas de crédito e das soluções aos clientes. Com relação ao cenário econômico e a redução da liquidez voltada para o mercado de capital privado, entendo que a principal mudança trazida por esses elementos foi a de readequar o apetite à risco, recalibrando a velocidade de investimento e expansão do crédito de forma a rebalancear o equilíbrio entre crescimento e sustentabilidade a longo prazo.

Equilíbrio entre crescimento e sustentabilidade a longo prazo.

2/2

JAMIL MARQUES

CFO
NEON

fundada em 2016, a fintech tem a missão de unir tecnologia e design para redesenhar e simplificar a experiência financeira das pessoas.



Como vocês olham os outros mercados na América Latina? Pretendem expandir para outros países em breve?

A Neon está sempre atenta às oportunidades de mercado, principalmente para seguir com o nosso propósito de democratizar o acesso financeiro de forma simples e justa para todos. Porém, no momento, não temos um plano concreto de expansão das nossas operações para outros países. Estamos focados em continuar promover ainda mais produtos e soluções que contribuam com o dia a dia do brasileiro trabalhador, além de aumentar a carteira de crédito com inadimplência controlada ao mesmo tempo em que incrementamos a receita operacional e ganhamos eficiência na operação de forma sustentável.

Na captação em que vocês adquiriram o título de unicórnio o investidor foi o BBVA. Como vocês enxergam o investimento vindo de um grupo financeiro mais tradicional? Qual relacionamento que vocês possuem com eles?

Na captação Series D que nos concedeu o título de unicórnio, em fevereiro de 2022, a BBVA foi o único investidor, o que reforçou o compromisso deles com a Neon tendo em vista que já estão conosco desde o Series A, quando investiram por meio de seu braço de corporate venture capital. Temos uma relação bastante construtiva e complementar à de outros fundos de venture capital. Assim como eles acompanham a nossa trajetória, nós acompanhamos a deles - é um dos bancos mais bem-sucedidos do mundo em digitalização, portanto entendem o que falamos e pensamos. Além disso, a capacidade de concessão de crédito e o conhecimento que eles têm em diversos países tem sido complementar ao que temos feito para que nossos clientes encontrem cada vez mais soluções possam gerir sua renda e construir seu caminho para o crédito de forma sustentável. Nos dá muita energia e confiança contarmos com o apoio e co-

hecimento de um dos principais grupos financeiros tradicionais e bem-sucedidos, ao mesmo tempo em que continuamos com a autonomia e liberdade para continuarmos construindo a Neon que acreditamos para o brasileiro trabalhador.





3

Aspirantes

O novo caminho para os próximos unicórnios

Em um ano conturbado como o de 2022, muitas empresas tiveram uma queda em seus valuations através de captações que precificaram seus negócios como menos valiosos que anteriormente. Um exemplo foi o da americana BlockFi, que viu seu valor de mercado cair dois terços em 2022, chegando a um valuation de US\$ 1 bilhão e quase perdeu o status de unicórnio. Embora no Brasil, até o momento, não tenham sido divulgadas rodadas de investimento que reduziram valuations a patamares inferiores a US\$ 1 bilhão, algumas startups nacionais e do exterior estão com preço muito próximos a esse valor, o que faz com que, em caso de uma rodada de investimento como a da BlockFi, elas percam o chifre.

Os unicórnios que apresentamos anteriormente ganharam força nesse contexto. Entretanto, **um maior rigor dos investidores com as empresas de tecnologia não significa que novas startups não poderão atingir o status** ou que aquelas que já o possuem não seguirão crescendo a ponto de expandir o valuation, atingir novos consumidores e ser mais lucrativas. Em vista disso, ser uma startup unicórnio passa a ser mais valorizado. O caminho para virar unicórnio sempre foi árduo para as techs, mas, agora, obter esse título e permanecer com ele é algo ainda mais mágico, na medida em que os investidores devem olhar empresas que crescem, mas que mantêm a sustentabilidade. Ou seja: nada impede que as startups que se pareçam mais com os outros animais do zoológico tech também possam se tornar unicórnios eventualmente, mesmo que de maneira menos acelerada, como os casos observados anteriormente no ecossistema.

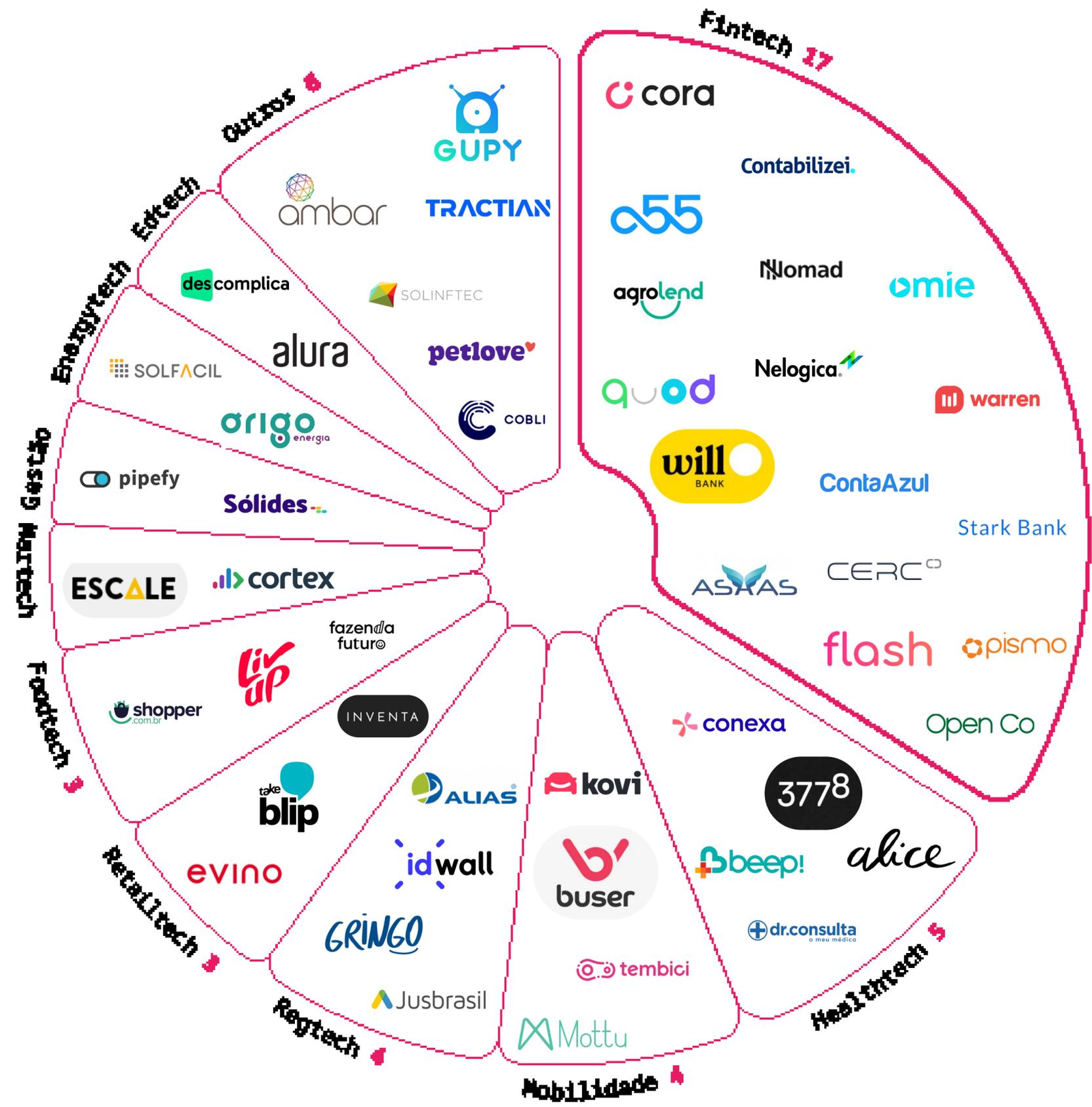
Nós, enquanto Distrito, não temos certeza se veremos um unicórnio ainda em 2023 no Brasil.

Mas acreditamos que existam muitas empresas no país com potencial para atingir o US\$ 1 bilhão, e acreditamos fielmente que pelo menos algumas delas irão obter o título. Portanto, elencamos as Top 50 startups que possuem modelos de negócio interessantes, já receberam uma certa quantia de investimentos, contam com potencial para crescer e obter novos aportes que elevem seu valuation até US\$ 1 bilhão ainda com capital fechado. Dessas cinquenta startups, temos dez que, com base nas nossas métricas e análises, devem atingir o status primeiro. Talvez não em 2023, mas as chances são que, um dia, elas se unam às 23 startups unicórnio do Brasil.

**US\$ 5 bilhões é quase o
montante de investimento
recebido pelas 50 startups
aspirantes a unicórnios
no Brasil**



50 startups aspirantes a unicórnios no Brasil



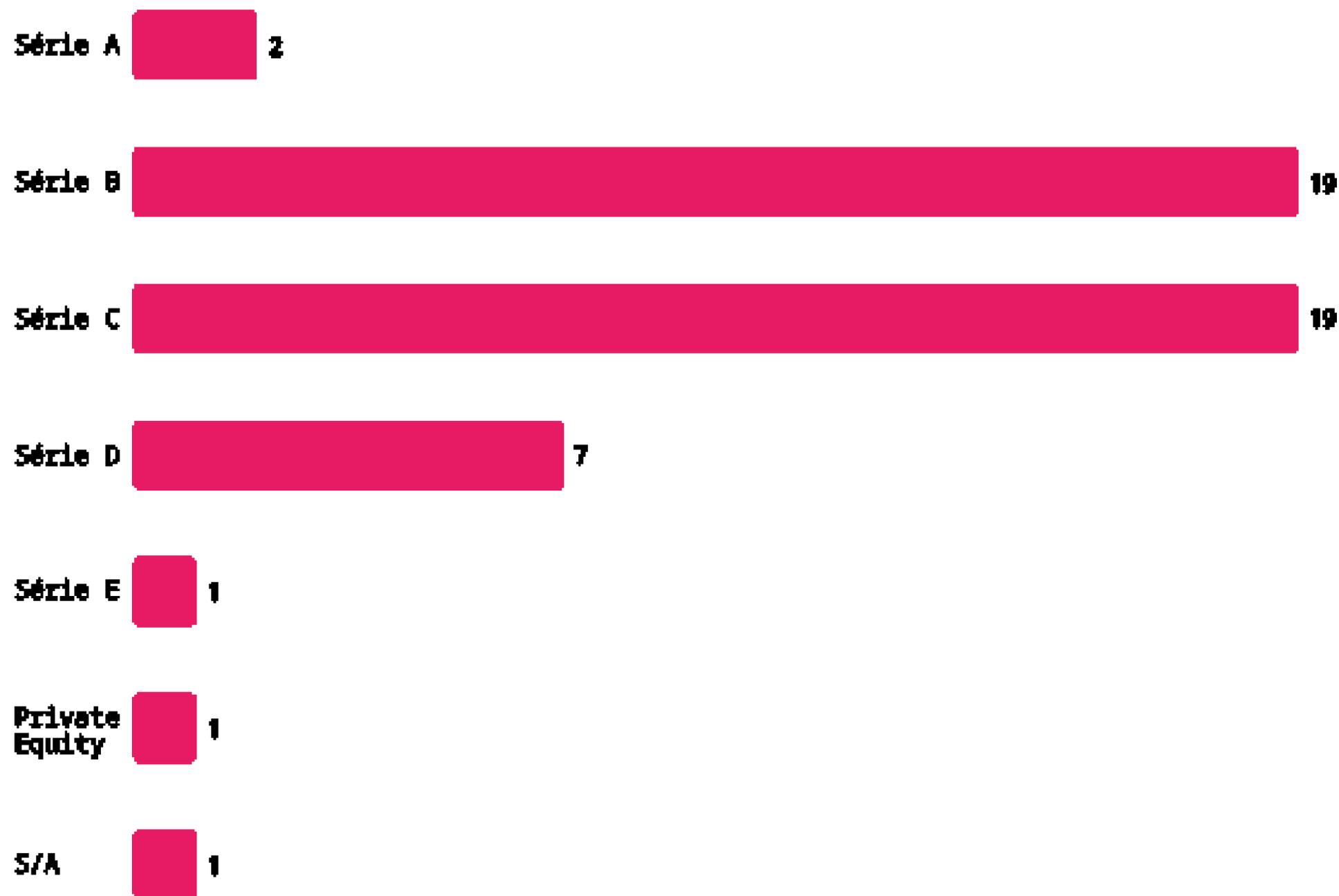
A fatia "Outros" com 6 startups engloba os setores com apenas uma startup. São eles: Agtech, Indústria, HRtech, Supply Chain, Real Estate e Pettech.

94% das candidatas já passou pela Série A

Das nossas cinquenta maiores apostas, 76% delas se concentram atualmente nos estágios B e C de investimento. São startups que já possuem modelos de negócio mais validados e, no geral, levantaram quantias superiores comparadas ao restante das empresas em seus respectivos setores com base na nossa metodologia. Por conta disso, seus valuations possivelmente também estão mais elevados comparados às demais startups dos setores e, portanto, mais próximas do US\$ 1 bilhão.

SÉRIE DE INVESTIMENTOS

© DISTRITO



17 das 50 aspirantes são Fintechs

Setorialmente, 34% das Top 50 startups possuem a categorização principal no setor de fintech, proporção extremamente semelhante ao dos unicórnios atuais do Brasil, que hoje representam 34,8% das 23 startups unicórnios brasileiras. Em sequência, observamos healthtech como o segundo setor com mais startups apesar de, no Brasil e no restante da América Latina, ainda não termos nenhum unicórnio cujo setor principal seja o da saúde. A qualquer momento, uma dessas cinco tecno-empresas podem se tornar o primeiro unicórnio de healthtech não só do Brasil, mas de toda a América Latina.

SETOR DAS ASPIRANTES

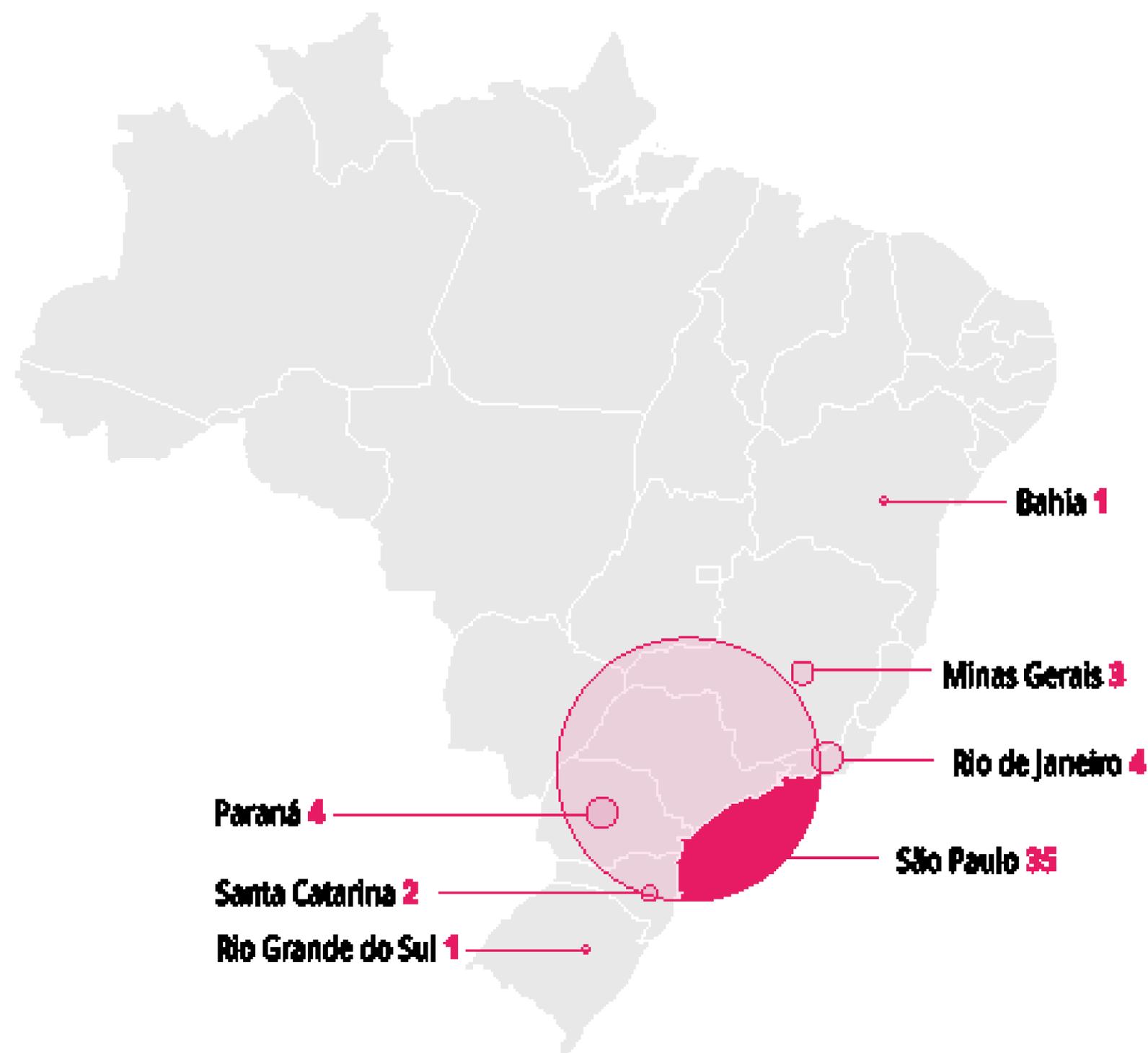
© DISTRITO



O Estado de São Paulo concentra a maior parte das aspirantes

REGIÃO DAS ASPIRANTES

© DISTRITO



A região Sudeste concentra a grande maioria das cinquenta startups mais prováveis de chegarem ao status de unicórnio no Brasil. 70% delas possuem sua sede no Estado de São Paulo. Em sequência, vemos a região Sul com apostas aparecendo em todos os Estados da região, enquanto no Nordeste apenas uma startup aparece, localizada na Bahia. O Norte e Centro-Oeste não tiveram startups com sede em suas regiões dentro deste Top 50.

* Foi considerada a sede de cada startup não impedindo que elas atuem em outras regiões do país

América Latina como um potencial de escala a ser explorado.

1/2

ALEX SZAPIRO
MANAGING PARTNER E HEAD
SOFTBANK



Por meio de seus fundos globais, oferecendo experiência operacional, redes globais e capital consciente, o SoftBank oferece o necessário para auxiliar fundadores excepcionais a construir empresas líderes de mercado.



Como vocês avaliam o mercado de Venture Capital no último ano? A fonte secou para as grandes startups? O que antes na visão do Softbank era considerado positivo para a tese de investimento e hoje perdeu relevância, principalmente pensando nos unicórnios atuais?

O mercado financeiro, que é cíclico por natureza, viveu no ano passado um momento cauteloso diante do cenário externo internacional. Mas esse freio de ajuste do mercado como um todo não alterou nossa tese de investimento. Acreditamos que existem muitas oportunidades de criação de valor para as empresas de tecnologia na região. O setor é relevante, atraente e vai continuar crescendo, especialmente na América Latina, onde os desafios estruturais são profundos.

No nosso caso específico, o cenário externo se torna menos relevante pois enxergamos um horizonte de longo prazo. Assim como fez com diversos investimentos ao redor do mundo, o SoftBank foi pioneiro também na América Latina. Lideramos a maioria dos principais investimentos na região desde nossa chegada, em 2019, e acreditamos que

estamos apenas na fase inicial do ciclo de investimentos. Temos as melhores empresas de tecnologia da região no nosso portfólio, um time fantástico, uma plataforma mundial e permanecemos confiantes de que muitas delas serão cada vez mais bem sucedidas.

As metodologias usadas para precificar e projetar crescimento nas startups tendem a se adaptar conforme o mercado muda. Dito isso, o SoftBank realizou mudanças na forma como seleciona as startups que irão receber aportes?

Não. Continuamos observando o nível de tecnologia utilizado pelas empresas, sua capacidade de disrupção, seu potencial de escala global, o tamanho do mercado em que a companhia está inserida, sua performance em relação aos inputs e outputs e, é claro, o time – com destaque especial para os fundadores e suas lideranças. Nosso critério não mudou. No ano passado avaliamos mais de 100 oportunidades de investimento e fizemos mais de 20 investimentos. Temos um comitê de investimentos independente e seguimos com rigorosos padrões de avaliação e diligência.

Tendo em vista o ambiente global do capital de risco, existem algumas características típicas do ecossistema LATAM que colaborem para uma tese promissora? Quais as perspectivas para esse mercado da América Latina?

Nós acreditamos que a América Latina tem muitos gargalos a serem solucionados, em diversos setores como educação, saúde, logística, financeiro, serviços para empresas entre muitos outros, bem como um potencial de escala a ser explorado. Esse é um cenário interessante, sobretudo para quem trabalha com inovação e tecnologia como o SoftBank. Antes da nossa chegada, em 2019, todo o mercado de venture capital para empresas de tecnologia na região somava menos de US\$ 1 bilhão – isso considerando todos os fundos. Hoje somente o SoftBank tem US\$ 7,4 bilhões investidos em seus LatAm Funds, além de capital disponível (cerca de US\$ 2,6 bilhões) para novos investimentos e continuamos a buscar empresas que com o uso de tecnologia vão disrupar os segmentos em que atuam.

América Latina como um potencial de escala a ser explorado.

2/2

ALEX SZAPIRO
MANAGING PARTNER E HEAD
SOFTBANK



Por meio de seus fundos globais, oferecendo experiência operacional, redes globais e capital consciente, o SoftBank oferece o necessário para auxiliar fundadores excepcionais a construir empresas líderes de mercado.



Nos próximos anos, vocês acreditam que podemos chegar ao mesmo patamar de volume de investimento observado em 2021 aqui no Brasil ou foi apenas um ano fora da curva que não deve se repetir?

Na nossa avaliação é irrelevante olhar para trás e comparar com os valores investidos. É verdade que o cenário vivido com juros basicamente nulos e excesso de liquidez trouxeram algumas distorções, como por exemplo muitos investidores e fundos “turistas” que se aventuraram por aqui porém não tinham grande conhecimento da região ou times locais. O ponto chave não é comparar, mas certificar que o mercado de venture capital no Brasil segue crescendo e se sofisticando, que o ecossistema fique cada vez mais sólido (hoje com fundos atuando em todos os estágios) e que – mais importante – possamos continuar vendo grandes idéias, times e empresas. Do ponto de vista de capital, estamos sempre prontos a alocar, uma vez que estejamos convencidos do investimento. Seguimos confiantes na região.



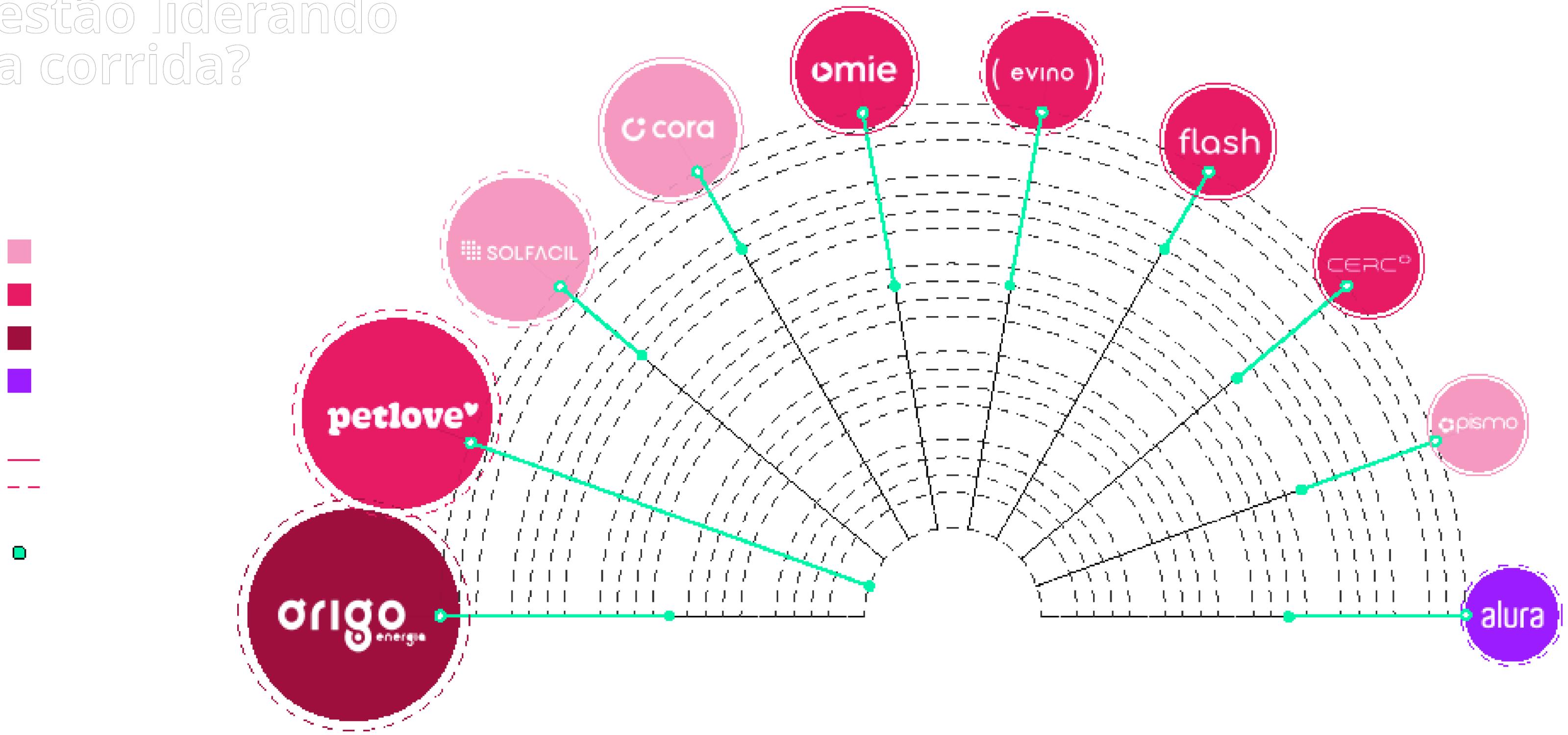
As 10 startups que lideram o páreo

4

10 startups estão liderando a corrida dos unicórnios. Juntas, já somam US\$1,4 bilhão em investimentos.



Quais delas estão liderando a corrida?



Um olhar retrospectivo para as top 10 aspirantes

1/2

Como descrito na metodologia deste material, o processo de definição da lista de startups aspirantes a unicórnio levou em consideração diversos aspectos. Entre critérios quantitativos e qualitativos, **parte do processo envolveu a análise minuciosa do histórico de rodadas das empresas de tecnologia.** Não apenas o valor e a data do investimento, mas também o direcionamento dado àquele capital pela companhia, número e/ou relevância dos investidores participantes.

Quanto ao direcionamento dado aos recursos captados, existe uma extensa gama de opções. Afinal, estamos lidando com empresas individuais com necessidades individuais. Contudo, quando olhamos para empresas late stage, o grau de variabilidade diminui bastante. Acreditamos na existência de um padrão no direcionamento de recursos das startups aspirantes.

Esse padrão pode ser identificado, em partes, graças a necessidade compartilhada dessas empresas em manter um crescimento acelerado, mesmo que em estágios mais avançados. Isso ocorre por conta das possíveis vantagens que métricas de crescimento podem trazer num futuro IPO e em rodadas subsequentes. Dito isso, dentro de nossas análises, podemos citar:

- **P&D:** Pesquisa e Desenvolvimento, ou simplesmente P&D, refere-se ao processo de criação de novas tecnologias, produtos ou serviços. É um investimento no futuro da empresa, com o objetivo de inovar e diferenciar-se no mercado. As startups geralmente investem em P&D para desenvolver

suas ideias e tecnologias inovadoras, criar produtos únicos e melhorar sua competitividade no mercado. **O P&D também pode ajudar a startup a identificar novas oportunidades de negócio e a aprimorar seus processos internos.**

- **Expansão:** Trata-se de explorar novos mercados geográficos e, em muitos casos, contratar novos talentos. O que é importante destacar é que a expansão deve ser planejada de forma estratégica e baseada em evidências, para garantir que a empresa possa aproveitar as oportunidades de crescimento e evitar riscos desnecessários. **Além disso, é importante ter equilíbrio entre a expansão e outras necessidades da empresa, como o fortalecimento de sua base de clientes, a inovação e a contratação de talentos.**
- **Marketing:** O marketing é outra área que recebe recursos significativos de muitas startups, pois é fundamental para a construção de sua presença no mercado e para atrair novos clientes. **Algumas startups dedicam uma quantidade significativa de seus recursos para ações de marketing, como publicidade, relações públicas e construção de marca.**



Um olhar retrospectivo para as top 10 aspirantes

2/2

Direcionar recursos da forma mais estratégica possível não é uma exclusividade das startups em estágios mais maduros. **Nenhuma companhia capta, ou ao menos não deveria, recursos sem antes saber o direcionamento pretendido para eles.** Além de diminuir posições na participação dos fundadores, receber um investimento significa, em muitos casos, uma cabeça a mais tomando decisões dentro da empresa. Por isso, a origem dos recursos é um fator tão importante quanto o volume investido em si. Tendo em vista exemplos famosos no mercado, a relação entre startup e investidor pode variar tanto quanto um voo majestoso se difere de um navio afundando. **Não é à toa que muitas empresas escolhem criar relações com fundos especializados ou até mesmo CVCs que operam no mesmo setor que a própria startup.**

Não podemos deixar de mencionar que startups em estágios mais incipientes, ou aquelas que estejam em alta demanda por injeção de capital num curto período de tempo, não podem se dar ao luxo de esperar e/ou negociar da melhor forma possível com possíveis investidores. Por isso, analisamos também os investidores de cada um dos rounds de cada um dos aspirantes.

Além de quase todas as startups aspirantes possuírem mega rounds, tirando a Alura, que possui uma estratégia muito mais conservadora de investimentos, elas também foram investidas por fundos globais com foco em late stage, como o SoftBank e a Riverwood Capital. **Interessante notar que essas empresas não só foram investidas por grandes fundos e em rounds igualmente grandes, como muitos desses investidores voltaram a investir na mesma empresa em rodadas posteriores, aumentando sua exposição a longo prazo.** Lembrando que cinco das nossas aspirantes tiveram rounds em 2022.



Destques Top 10



ALURA

DATA DO ÚLTIMO DEAL: **18/08/2022**

VALOR DO ÚLTIMO DEAL: **NÃO DIVULGADO**

ESTÁGIO ATUAL: **FUSÃO**

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Unindo seus negócios com a FIAP, seu direcionamento será expandir o seu crescimento em território nacional no mercado de educação e criar novos produtos.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

SEEK E CRESCERA



CERC

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: **06/10/2022**

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: **US\$100.000.000**

ESTÁGIO ATUAL: **SÉRIE C**

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

A CERC vai usar os recursos para se tornar um 'one-stop shop' de infraestrutura de mercado: além do que já faz (o registro de ativos) a CERC está pleiteando junto ao BC se tornar uma depositária e uma clearing - e eventualmente pretende se tornar um marketplace para duplicatas, recebíveis de cartão, recebíveis do agronegócio, títulos bancários e recebíveis imobiliários. A CERC também tem projetos embrionários para dados que ajudem seus clientes na concessão de crédito para empresas, bem como produtos baseados em blockchain (por exemplo, infraestrutura para tokenização de ativos).

PRINCIPAIS INVESTIDORES

PARALLAX VENTURES E VALOR CAPITAL GROUP

Destques Top 10



CORA

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: 19/08/2021

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: US\$116.000.000,0

ESTÁGIO ATUAL: SÉRIE B

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Concessão de crédito e otimização da operação por meio de novas contratações

PRINCIPAIS INVESTIDORES

RIBBIT CAPITAL, KASZEK E GREENOAKS



EVINO

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: 07/03/2022

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: US\$127.202.000

ESTÁGIO ATUAL: SÉRIE B

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Crescimento e consolidação de um portfólio de produtos diversos e complementares. Otimização dos canais de distribuição e tecnologia.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

VINCI PARTNERS, XP INVESTIMENTOS E JCR GROUP

Destques Top 10



FLASH

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: 09/03/2022

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: US\$100.000.000

ESTÁGIO ATUAL: SÉRIE C

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Desenvolvimento da plataforma integrada dedicada aos RHs, além da otimização da experiência do produto para os usuários e ampliação do time do time.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

TIGER GLOBAL MANAGEMENT, MONASHEES, GLOBAL FOUNDERS E CITIUS



OMIE

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: 03/08/2021

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING:

US\$110.000.000

(Houve uma extensão deste round sem valor divulgado)

ESTÁGIO ATUAL: SÉRIE C

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Captação de clientes, ampliação de canais de distribuição, evoluções no produto e ofertas de mais serviços financeiros às PMEs.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

ASTELLA, SOFTBANK E RIVERWOOD CAPITAL

Destques Top 10



ORIGO ENERGIA

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: 27/01/2023

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: US\$ 145.000,00
(US\$ 100 MILHÕES INICIAIS + EXTENSÃO DE
US\$ 45 MILHÕES)

ESTÁGIO ATUAL: SÉRIE D

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

ACELERAR A CONSTRUÇÃO DE NOVAS
FAZENDAS DE ENERGIA SOLAR, INVESTIR
EM TECNOLOGIA /PRODUTO DIGITAL E
EXPANDIR O SERVIÇO PARA NOVAS GEOGRAFIAS
(SUDESTE, CENTRO-OESTE E NORDESTE)

PRINCIPAIS INVESTIDORES

MITSUI, TPG ART, BLAO (BLUE LIKE AN
ORANGE SUSTAINABLE CAPITAL), MOV E
AUGMENT INFRASTRUCTURE



PETLOVE

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: 30/08/2021

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: US\$ 145.914.000

ESTÁGIO ATUAL: SÉRIE C

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Aprimorar programa de assinaturas
e ampliação da malha logística

PRINCIPAIS INVESTIDORES

MONASHEES, L CATTERTON E KASZEKT

Destques Top 10



PISMO

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: **19/10/2021**

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING: **US\$108.000.000**

ESTÁGIO ATUAL: **SÉRIE B**

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

A empresa planeja expandir para além da América Latina, bem como “acelerar o desenvolvimento” de tecnologias para bancos, pagamentos e infraestrutura de mercados financeiros. A Pismo já tem clientes na Ásia e planeja abrir escritórios nos Estados Unidos (em Austin, Texas) e no Reino Unido (em Bristol).

PRINCIPAIS INVESTIDORES

SOFTBANK, ACCEL E AMAZON



SOLFÁCIL

DATA DO ÚLTIMO FUNDING: **22/09/2022**

VALOR DO ÚLTIMO FUNDING:
**US\$130.000.000 (100 milhões iniciais
+ extensão de 30 milhões)**

ESTÁGIO ATUAL: **SÉRIE C**

DIRECIONAMENTO DE RECURSOS

Acelerar a construção de seu ecossistema de energia solar por meio do marketplace, assim como na digitalização de todas as etapas do processo. Outro objetivo é desenvolver um software para monitorar o funcionamento dos sistemas de energia. Assim como o desenvolvimento de um seguro contra acidentes naturais e invalidez.

PRINCIPAIS INVESTIDORES

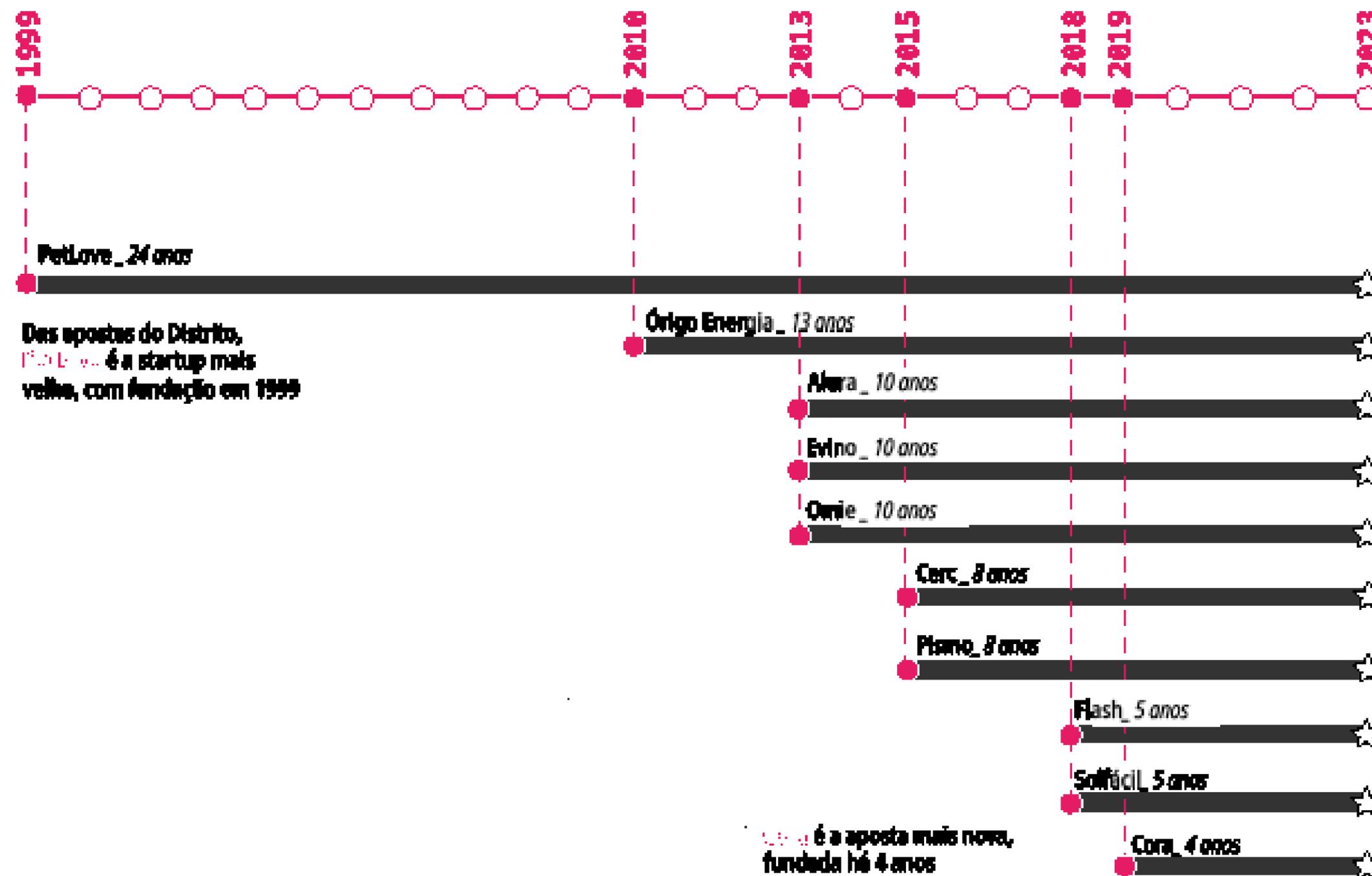
VALOR CAPITAL, QED INVESTORS E SOFTBANK

Startups mais maduras marcam a safra das mais promissoras para este ano

Das nossas dez mais prováveis de atingirem o valuation bilionário, oito foram fundadas de 2013 em diante. No Corrida dos Unicórnios 2022, apresentamos o tempo médio que os unicórnios brasileiros levaram para atingir o status. Eles foram divididos em duas gerações principais. No caso da primeira geração, as startups levaram em média 6,9 anos para se tornar unicórnio. Na segunda geração, o tempo médio foi de 7,7 anos. Na nossa lista de dez aspirantes mais próximas de ultrapassar a barreira de US\$ 1 bilhão em valuation, caso todas se tornem unicórnio ainda em 2023, elas levariam em média 9,7 anos, o que nos mostra que elas estão mais maduras em anos de existência e distância até a precificação bilionária que os unicórnios anteriores. Também mostra que elas não devem demorar para obter o título.

ANO DE FUNDAÇÃO

© DISTRITO



Criando um ecossistema tecnológico de energia fotovoltaica

1/2

FÁBIO CARRARA
CEO E FOUNDER
SOLFÁCIL



A Solfácil atua como o principal ecossistema de soluções para geração de energia solar no Brasil e a primeira plataforma de fintech solar na América Latina.



Como surgiu a ideia do modelo de negócio da startup? Por que o financiamento através da Solfácil se mostra vantajoso?

A ideia de criar uma fintech especializada em financiamento de energia solar surgiu quando Fabio Carrara, CEO e fundador da Solfácil, atuava como integrador e percebeu que há um grande gargalo entre o interesse e o acesso a ter um sistema fotovoltaico. Segundo pesquisa IBOPE, 90% das pessoas demonstram interesse em obter um sistema de energia solar em suas casas, porém somente 8% têm dinheiro para realizar esse investimento, de acordo com a Abima. Diante desse contexto, o acesso ao crédito tem papel essencial para o crescimento do setor de geração distribuída no Brasil.

O financiamento oferecido pela Solfácil é vantajoso porque permite a aquisição do sistema sem necessidade de um investimento inicial, com condições de parcelamento especiais. Dessa forma, promovemos com que residências, empresas e produtores rurais que não têm esse recurso possam acessar a geração distribuída financiando 100% do sistema..

Nossa solução de financiamento é simples: no lugar de pagar a conta mensal de energia, o cliente investe em um sistema de geração distribuída por meio dos parceiros integradores da Solfácil, responsáveis pelo dimensionamento, orçamento, instalação e solicitação do financiamento dos sistemas.

O valor pode ser pago em até 144 vezes, com juros acessíveis, e custo podendo chegar a até 30% menor em relação à conta tradicional de energia elétrica. Para isso, desenhamos um modelo pioneiro com pedido de financiamento feito de forma 100% digital, com rapidez e comodidade na aprovação. Ao todo, já temos mais de 12 mil parceiros integradores em todo o Brasil, e mais de 60 mil projetos financiados. O principal fator de inovação da Solfácil foi justamente oferecer os melhores prazos e condições, o que só foi possível porque somos uma empresa especialista no setor, entendemos o mercado e seus riscos, mas principalmente por sermos um ecossistema tecnológico e responsável por desenvolver soluções digitais.

A última captação realizada por vocês foi no 2o semestre do ano passado em uma extensão de rodada da Série C. Quais os objetivos com os recursos levantados?

O follow on de U\$ 30 Milhões, somado ao último aporte de U\$100 Milhões, apenas reforça que estamos no caminho certo para impactar o Brasil com nossa missão de empoderar as pessoas através do sol. Ainda mais em um momento em que os impactos no clima e inflação deixaram a conta de luz muito mais cara para a maioria dos brasileiros. Essa tendência é irreversível. Nós acreditamos que a liberdade energética é possível, e quando isso acontece as famílias impactadas podem ainda ter renda extra por mais de 20 anos.

Com o investimento vamos acelerar ainda mais o desenvolvimento de produtos, alta tecnologia e soluções. Seguindo esse pressuposto, iniciamos o ano com a aquisição da Solar Inove, distribuidora de kits solares referência entre os integradores. Sendo assim, passamos a ser uma distribuidora e a oferecer um portfólio exclusivo de equipamentos junto à eles.

Criando um ecossistema tecnológico de energia fotovoltaica

2/2

FÁBIO CARRARA
CEO E FOUNDER
SOLFÁCIL



SAIBA MAIS SOBRE AS ENERGYTECHS

A Solfácil atua como o principal ecossistema de soluções para geração de energia solar no Brasil e a primeira plataforma de fintech solar na América Latina.



Por 1 ano e meio, vendemos kits no modelo marketplace, e o principal aprendizado é que não conseguimos garantir alto nível de serviço em todas as etapas da jornada, do pedido até a entrega. Como distribuidores, conseguiremos a partir de agora ter uma visão total da operação, garantindo assim a melhor experiência para os integradores parceiros.

Além disso, também seguimos investindo nos produtos que lançamos recentemente: Solfácil Seguros, contra imprevistos financeiros ou danos nos equipamentos; Solfácil Mais, o programa que reconhece os integradores com benefícios importantes para alavancarem seus negócios; Ampera, IOT proprietário no qual investimos 3 anos e R\$ 20 milhões e irá transformar a maneira em que os profissionais se relacionam com os clientes, entre outros.

Acreditamos que tendo a melhor oferta de produtos e serviços para os integradores solares, conseguiremos oferecer as melhores condições para eles venderem projetos aos seus clientes e assim, empoderarmos as pessoas através do sol.

Por conta do contexto de mercado muitas startups, principalmente as maiores, tiveram dificuldade na hora de levantar novos recursos. Vocês observaram mudanças nesta última captação ou foi similar às captações realizadas anteriormente, como as que vocês levantaram em 2020 e 2021?

Acreditamos que a captação do follow on foi semelhante às anteriores. Os VCs confiam no modelo de negócio da Solfácil, um ecossistema baseado em financiamento para os consumidores e na criação de produtos e soluções para melhorar o nível de serviço dos integradores, e apostam no protagonismo que a energia solar tem ganhado em todo o mundo. Alinhados com uma agenda ESG, grandes VCs têm direcionado seus investimentos para empresas que promovam novos modelos energéticos e a utilização de fontes mais limpas e renováveis, obtendo retornos expressivos.

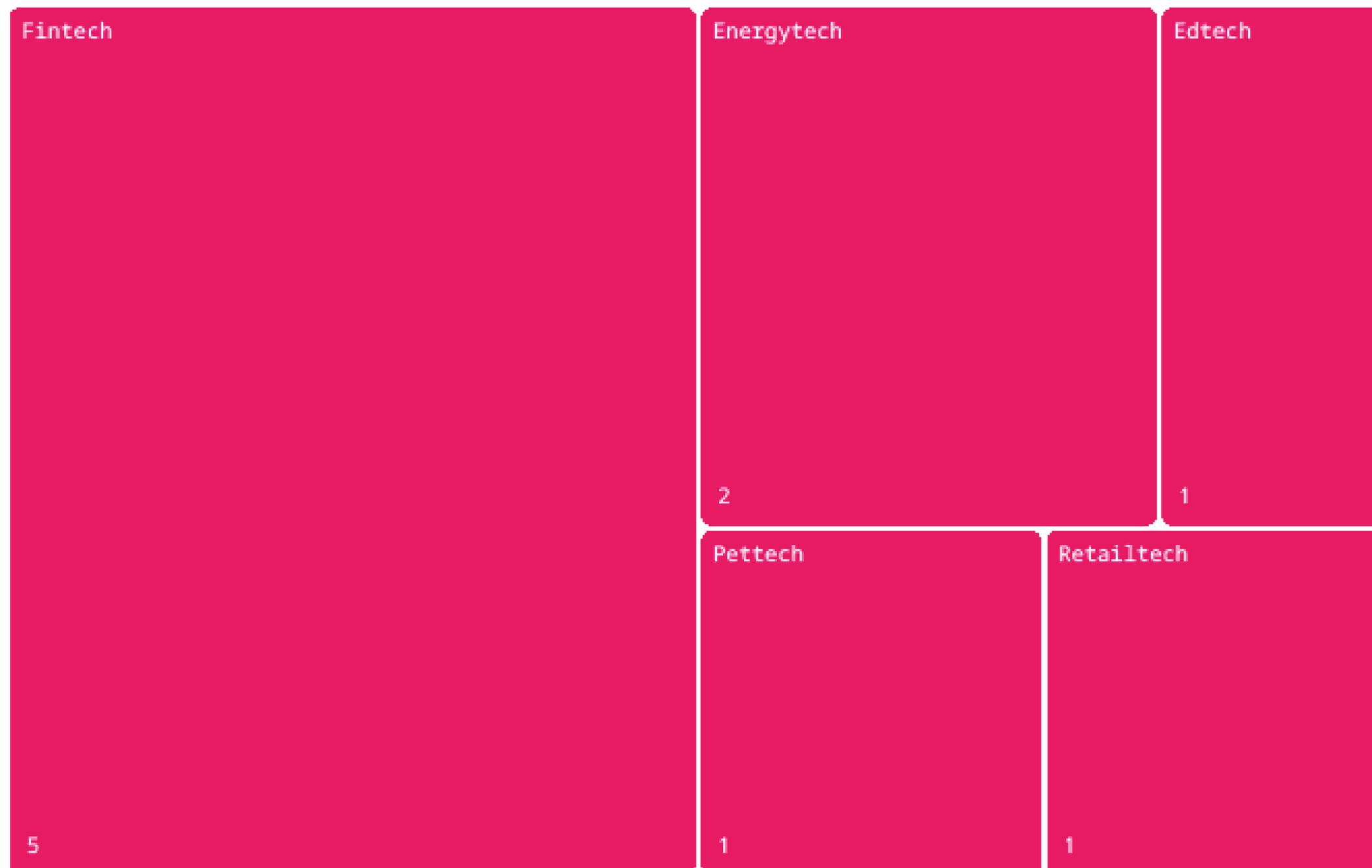
Tendo em vista o ambiente desfavorável para captações no ano passado, qual foi o diferencial da Solfácil para atrair um investimento tão significativo em um ano como o de 2022?

Sabemos que o momento é de redução do apetite a risco no mercado e diminuição do investimento por parte dos fundos de Venture Capital. Mas o follow-on é uma reafirmação na confiança que os VCs têm na Solfácil, no modelo de negócio e na perspectiva futura de crescimento da energia solar no país. O objetivo é continuar avançando na construção da maior empresa de geração distribuída do país, reforçando nossa oferta de soluções e o relacionamento com os integradores para que, cada vez mais, eles alcancem novos consumidores oferecendo de forma fácil o acesso à uma escolha de energia limpa e sustentável, livrando-os de uma dívida eterna com as concessionárias de energia.

Fintech é o setor predominante

SETORES DAS STARTUPS

© DISTRITO



Nossas dez maiores apostas integram cinco setores (como categoria principal), sendo 50% delas dentro do setor de fintech. Este setor, fintech, é o mais presente também entre os unicórnios atuais do Brasil, como dito anteriormente. Acreditamos que o setor deve permanecer relevante no que tange a possuir a maior proporção de unicórnios e, com base nos nossos critérios de seleção, foram justamente a maioria das startups selecionadas. Segundo o Distrito Retrospectiva Report de 2022, o setor movimentou US\$ 1,74 bilhão em 2022, representando mais de 39% de todo o volume de investimento no ano. Além disso, possuímos nomes fortes em energytech, setor no qual não existem unicórnios no Brasil.

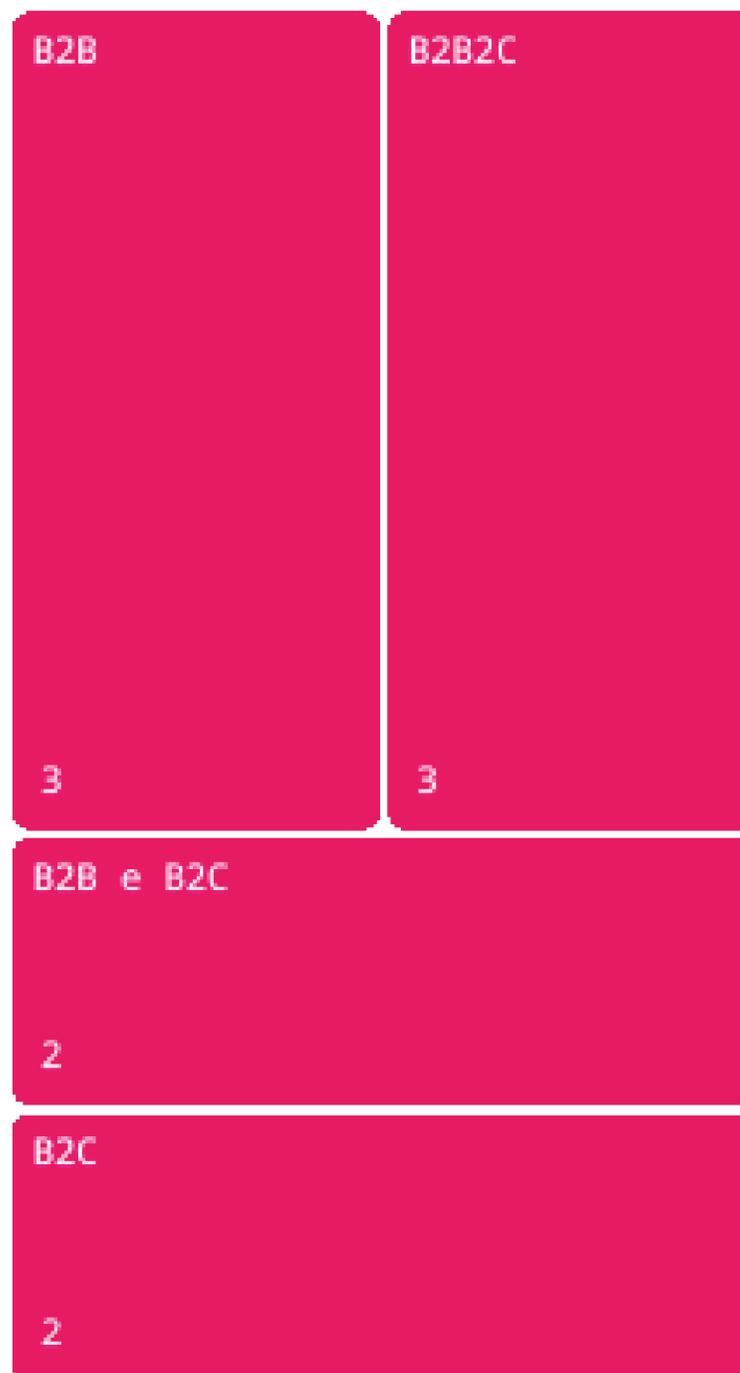
Diversidade entre público alvo e modelo de negócio marcam as 10 startups

Olhando o público-alvo que essas empresas atendem, elas estão bastante pulverizadas entre as modalidades B2B, B2C e B2B2C, sendo que duas startups atuam tanto no B2B como no B2C. Por outro lado, quando olhamos o modelo de negócios, metade das startups atuam pelo menos no modelo SaaS e, em sequência, no modelo de Subscription.

Além disso, podemos observar uma mudança significativa no modelo de negócio das aspirantes em comparação com as unicórnios brasileiras, das 23 startups com o status dez possuem o modelo marketplace e oito fazem monetização através do transactional, com este último apenas uma startup da nossa Top 10 possuindo, ou seja outros modelos de monetização têm ganho força. Por fim, ainda comparando com as startups unicórnios brasileiras, o público alvo manteve proporções semelhantes, startups que atuam exclusivamente com B2C representaram 20% nas unicórnios esse número é de 21,74%, somente B2B nas nossas Top 10 com 30% e nas unicórnios 34,78% por exemplo.

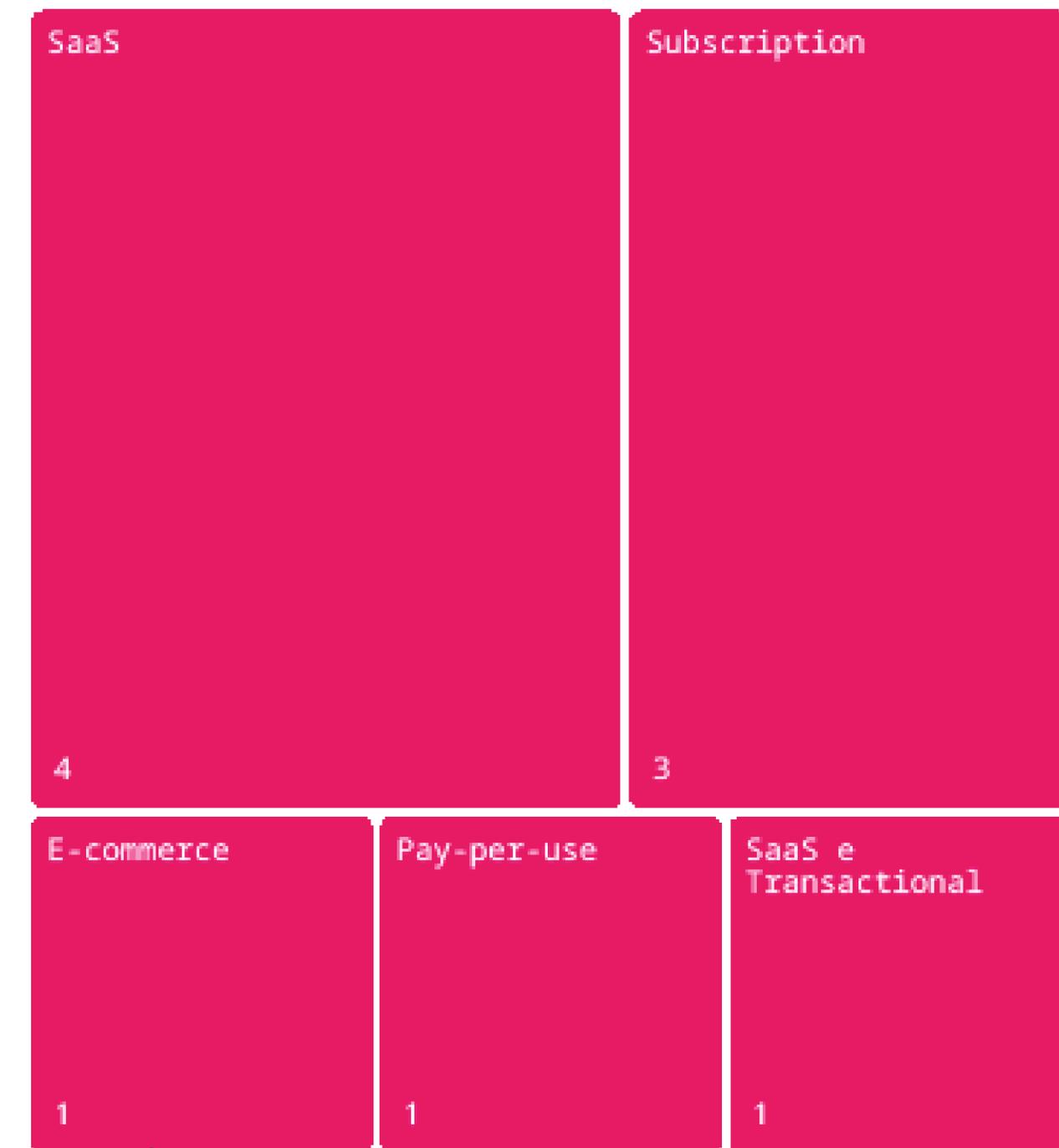
PÚBLICO ALVO

© DISTRITO



MODELO DE NEGÓCIO

© DISTRITO



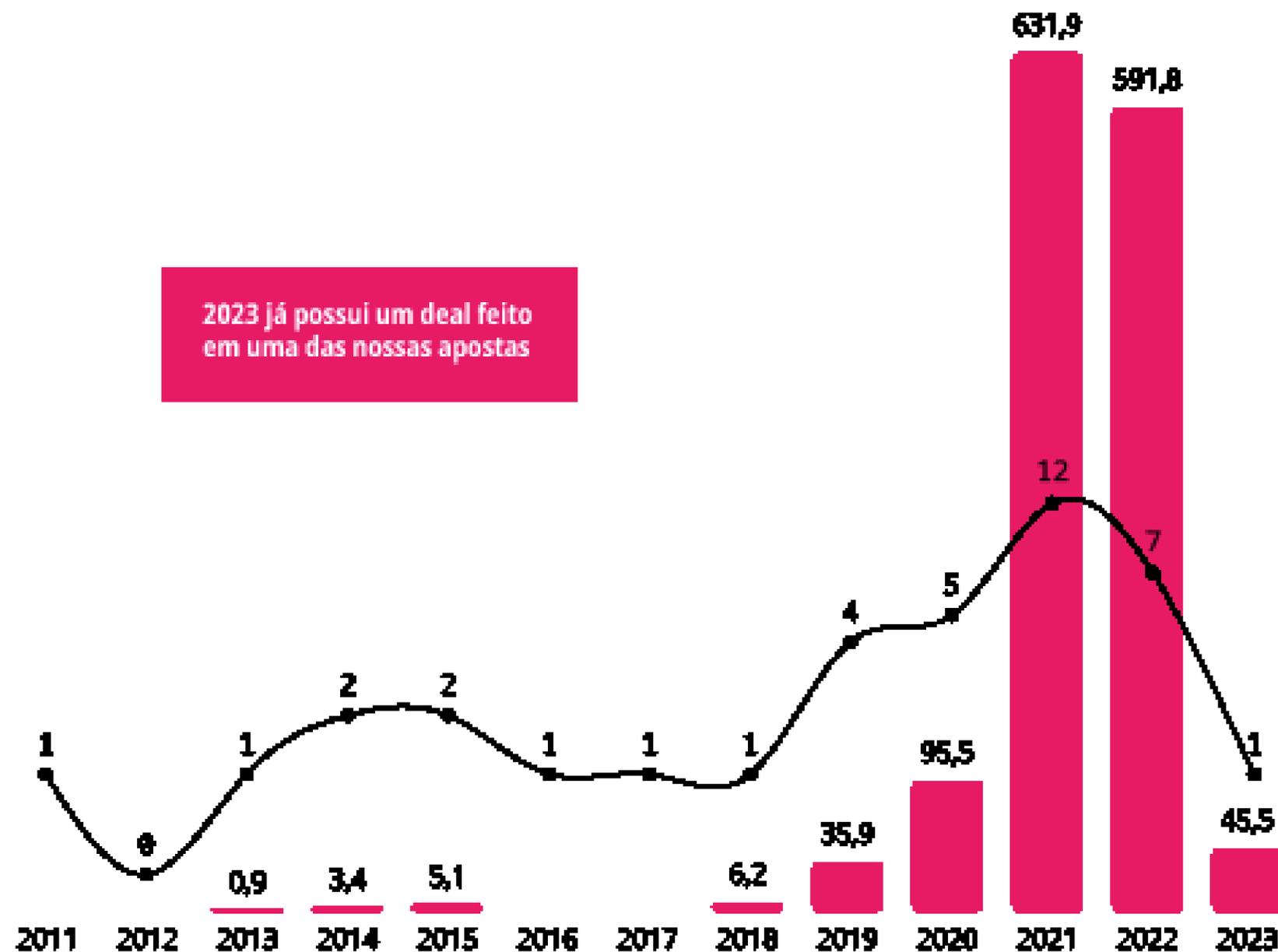
2021 e 2022 concentra os investimentos das top 10

INVESTIMENTOS E DEALS

© DISTRITO

■ VOLUME TOTAL (USD MI)

— NÚMERO DE RODADAS



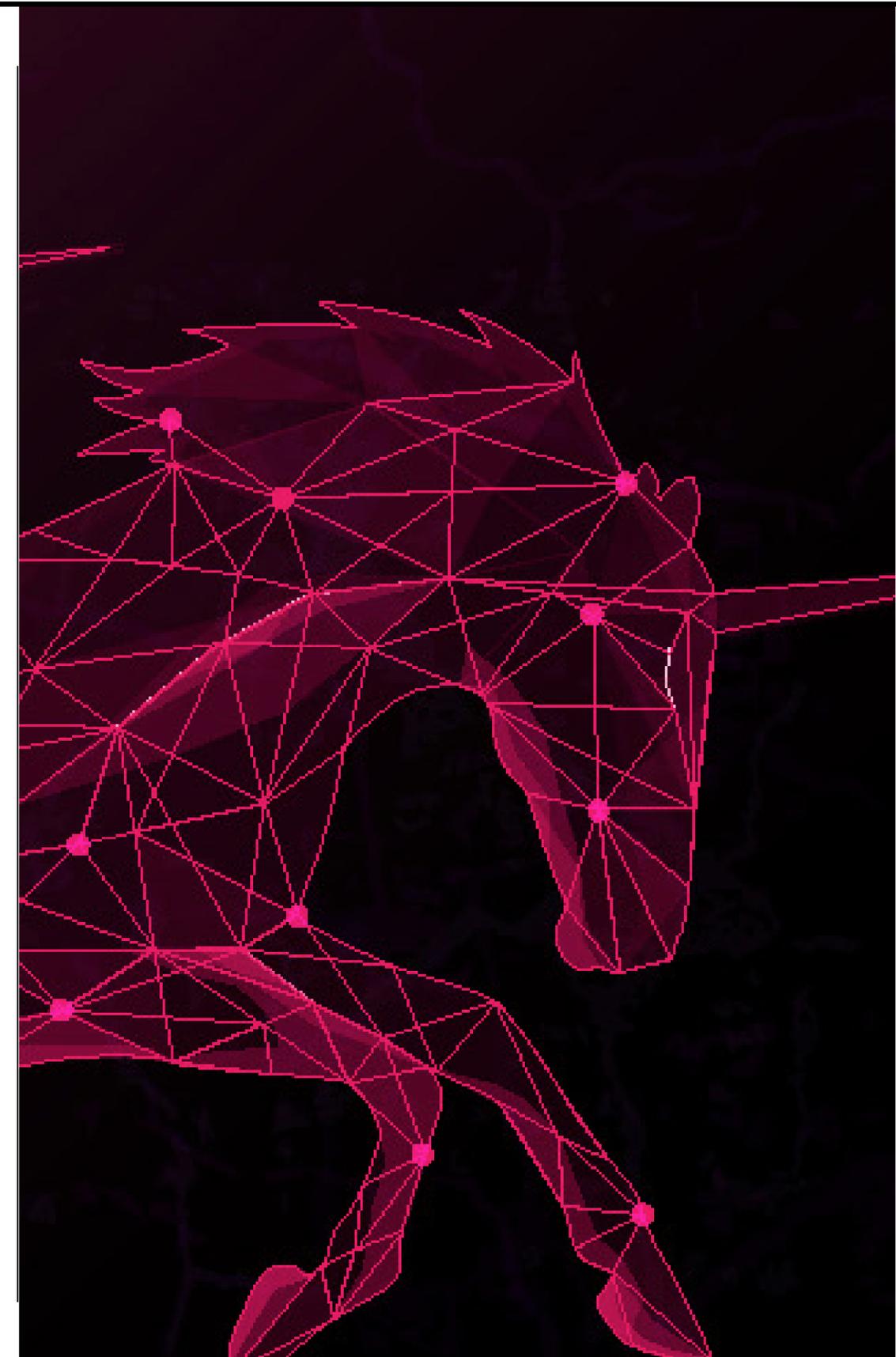
Na perspectiva de volume de investimento e número de deals, vemos que nossas apostas tiveram um brusco crescimento em aportes e volume aportado a partir de 2021 e se mostraram mais resilientes frente ao restante do mercado no que tange às captações. Enquanto em 2022 houve uma queda no volume total de 54,5% (comparado a 2021, ano recorde de investimentos), como mostrado no nosso material Distrito Retrospectiva Report 2022, vemos que a queda no volume de investimentos das nossas Top 10 maiores apostas caíram cerca de 6,5%, mesmo com as adversidades do cenário macro. Ademais, houve uma redução no número de captações, mas com um crescimento do ticket médio dos aportes, sendo reflexo dos avanços nos estágios de investimento.

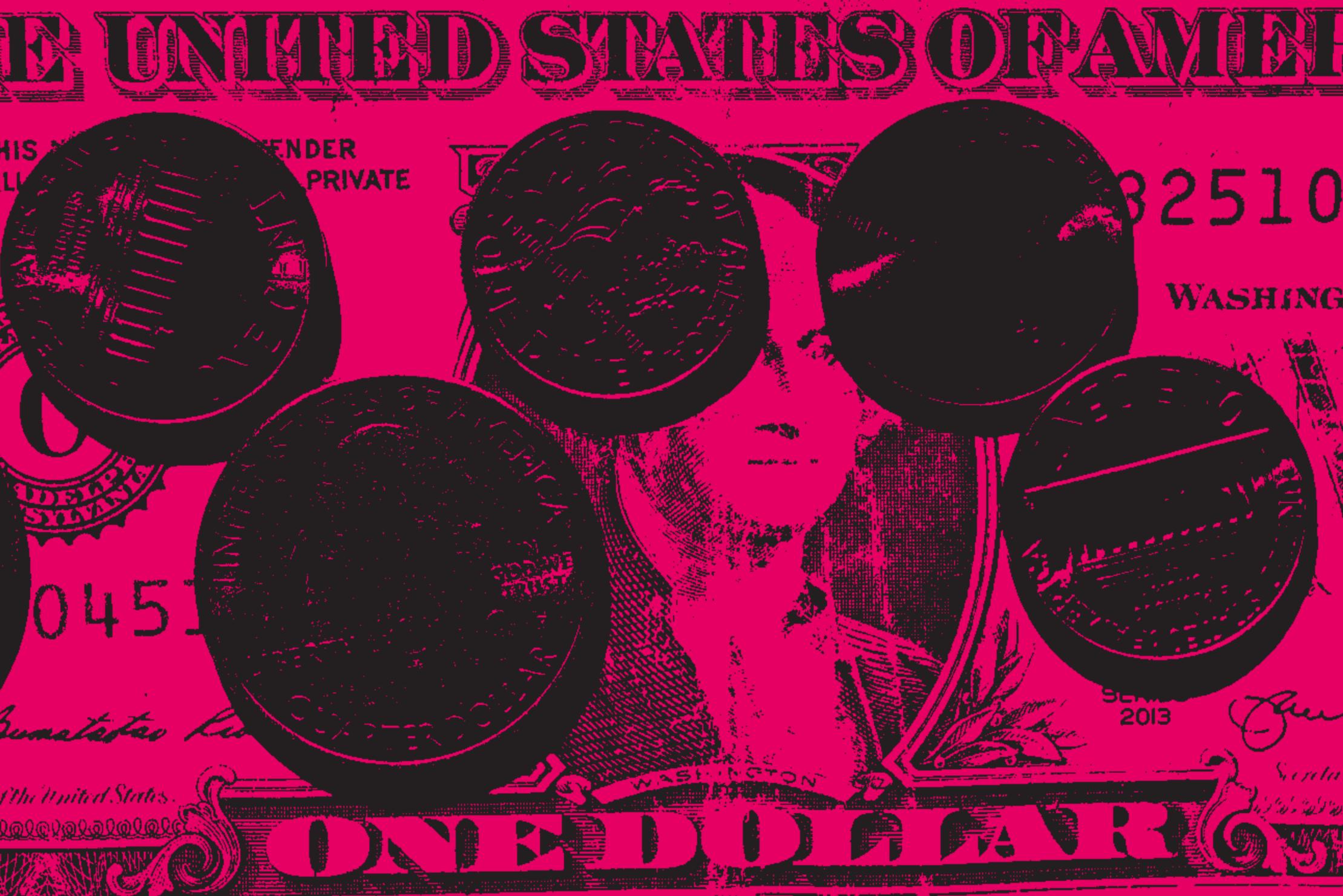
Conclusão

Ao longo deste material, buscamos mostrar que apesar de uma fauna diversificada no ecossistema de startups os unicórnios ainda possuem seu valor. Problemas relacionados a demissões em massa e queda nos investimentos foram destaques na mídia no ano passado e começo deste ano, porém principalmente startups que ainda não chegaram ao status demonstraram continuar crescendo e receber altas quantias de investimento o que justifica a premissa de que a corrida dos unicórnios continua.

O mercado de tecnologia possui diversos desafios, não é uma tarefa fácil inovar em meio a incerteza de que sua solução terá adesão dos consumidores, em vista disso as empresas apresentadas neste material serão colocadas a prova com um eventual 2023 ainda desafiador. O próprio termo “Venture Capital” provém do significado de “capital de risco” demonstrando que nunca foi um caminho fácil para essas empresas que agora possuem a missão de seguir em frente no cenário atual.

Portanto, com base em todos os dados mostrados, ainda vale a pena seguir de olho nas startups que devem ser as próximas a chegarem ao status de unicórnio, acreditamos que elas possuem um grande potencial para se destacar mesmo nesse contexto, são empresas grandes do ponto de vista de número de funcionários e clientes que permanecem resilientes. Elas podem não se tornar unicórnios ainda este ano, mas são apostas quentes para surpreender todo o ecossistema nos próximos anos.



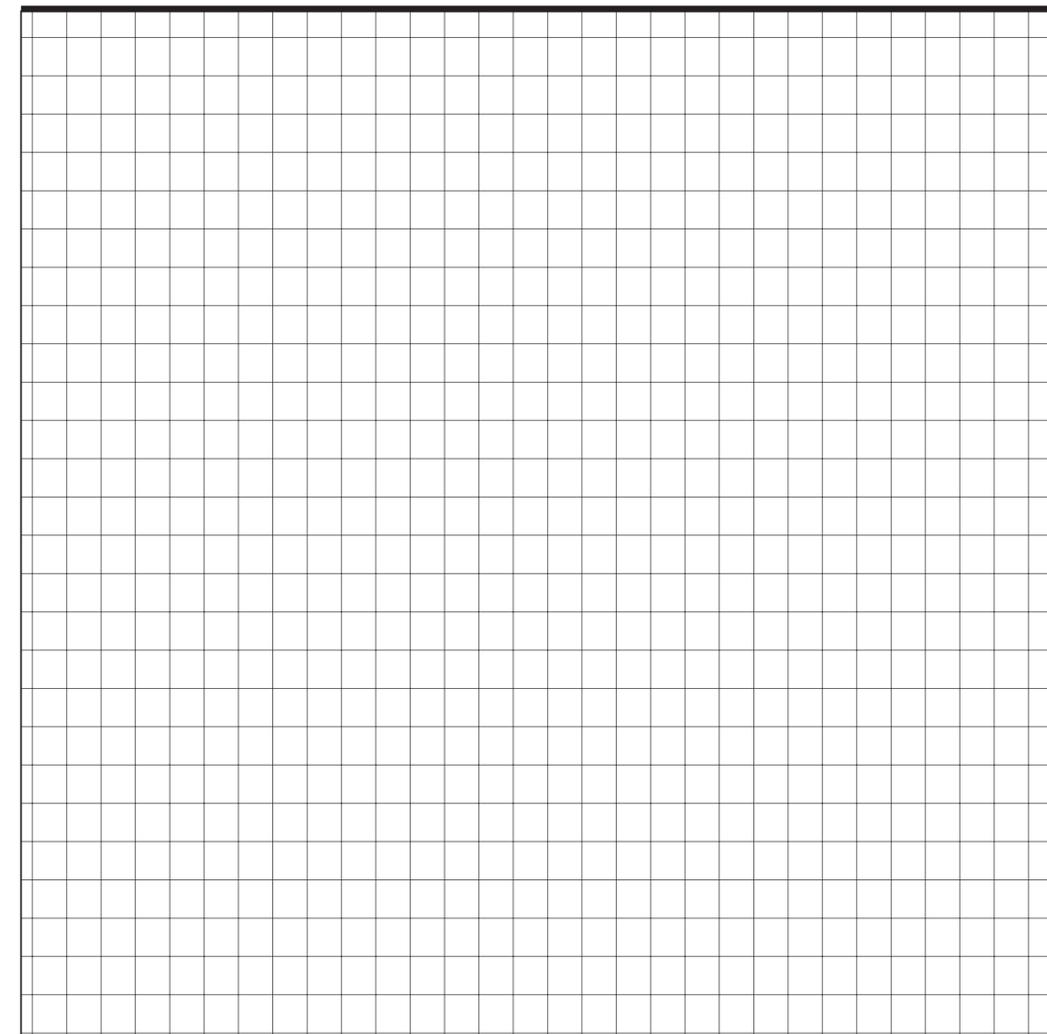


EQUIPE TÉCNICA

AUTORES **GUILHERME BATISTA, LEONARDO DE BONA
E MATHEUS CORDEIRO**

REVISÃO,
EDIÇÃO E
PLANEJAMENTO **EDUARDO FUENTES E GIOVANNA NICOLETO**

DESIGN **KAUAN MACHADO E LETÍCIA PADUA**



DISTRITO

