

REALIZAÇÃO

DISTRITO BEACON

APOIO

aws

análise econômica

ASTELLA

Bronstein Zilberberg

DELL

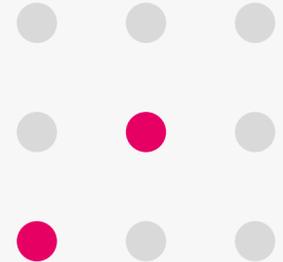
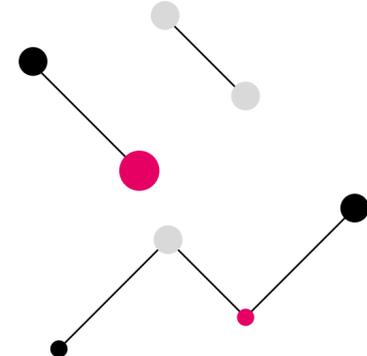
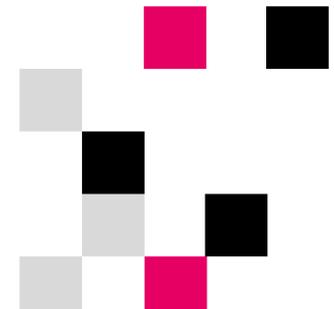
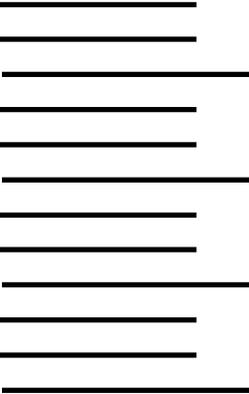
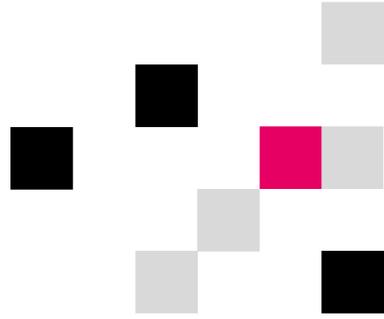
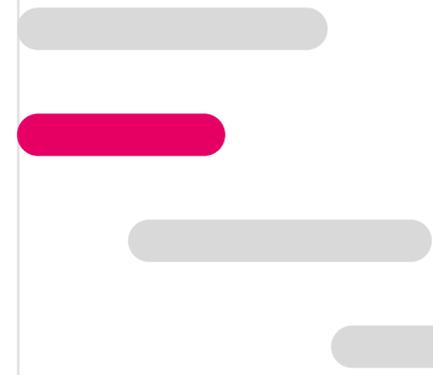
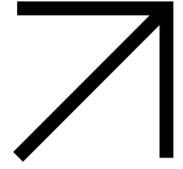
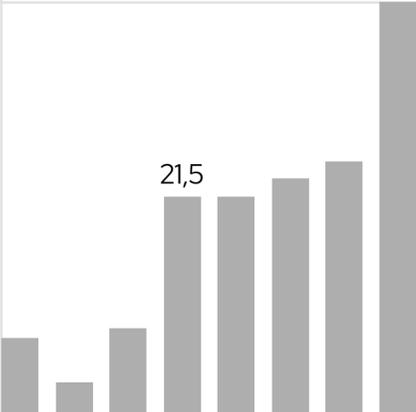
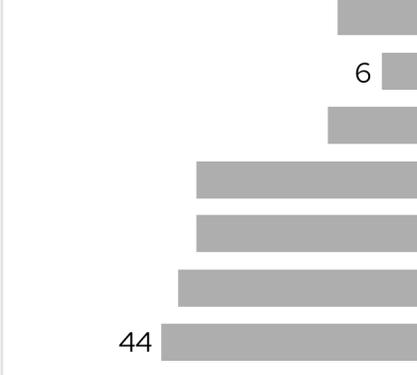
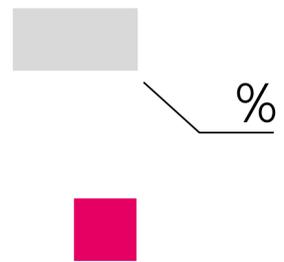
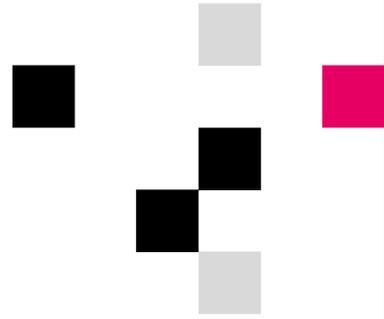
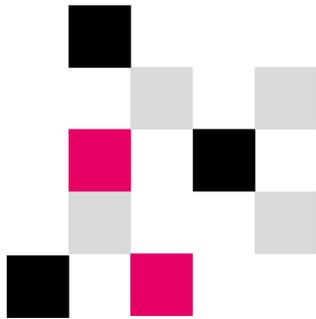
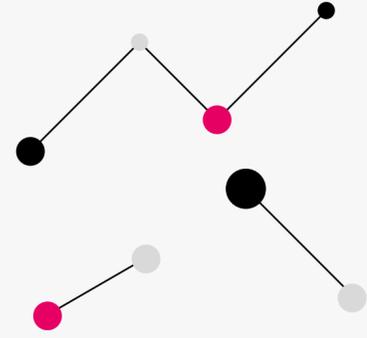
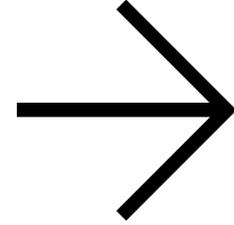
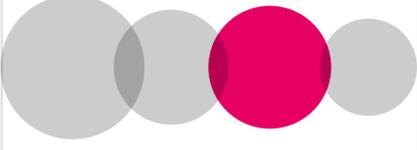
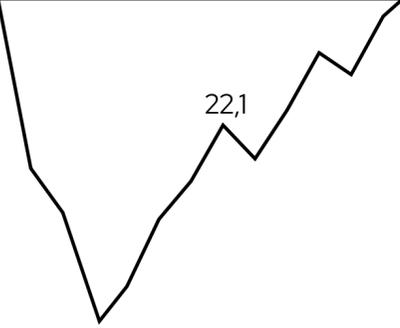
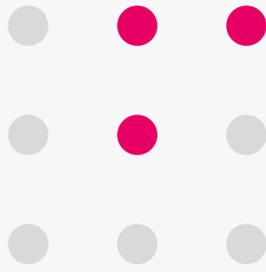
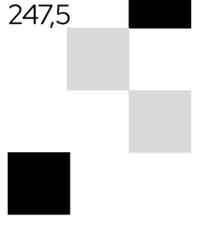
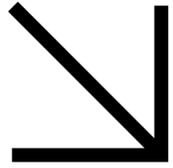
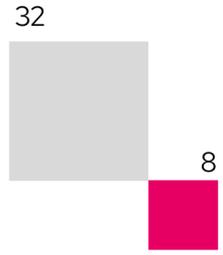
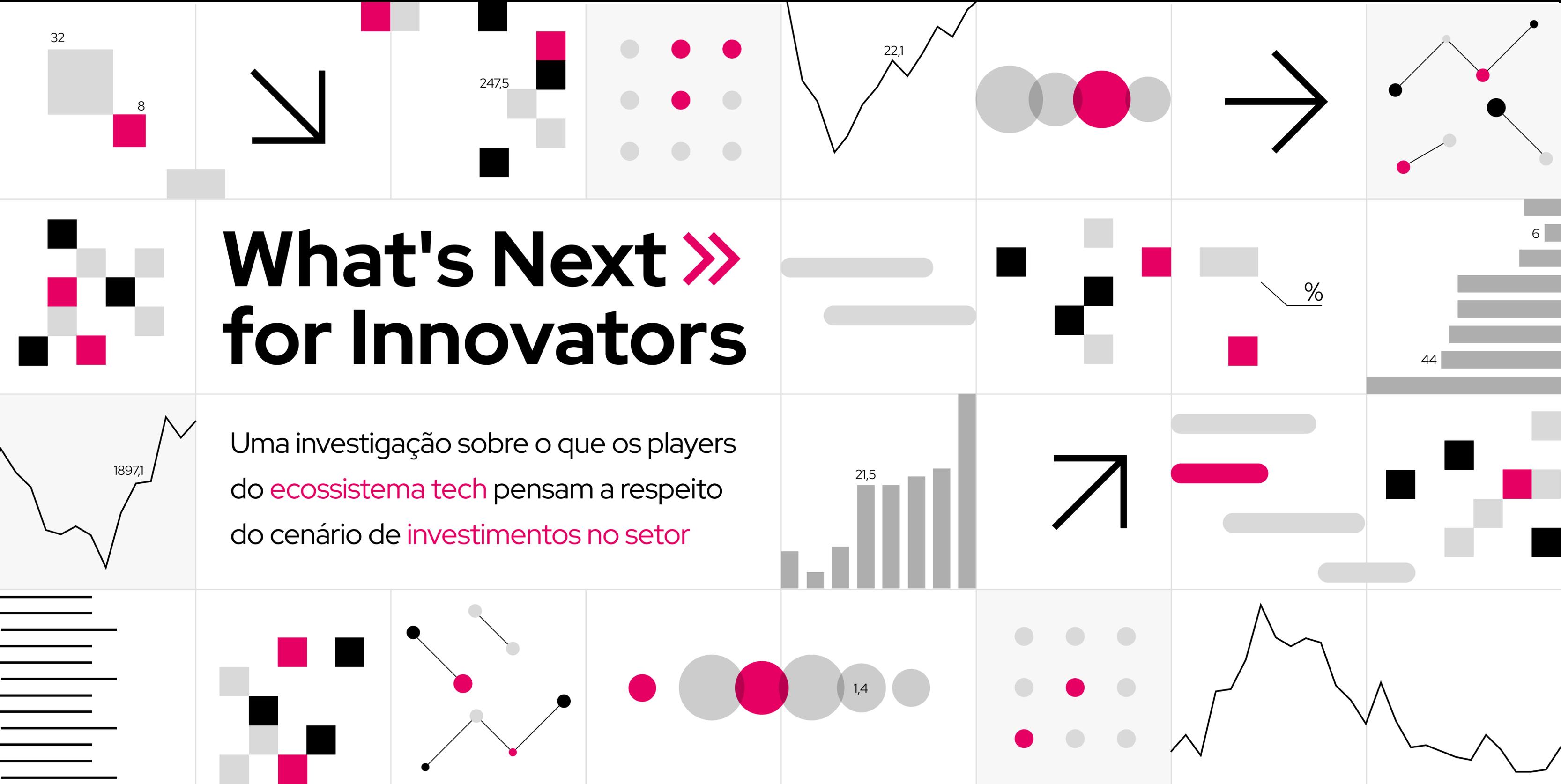
LSB LINK SCHOOL OF BUSINESS

SPECTRA INVESTMENTS

MAYA CAPITAL

What's Next >> for Innovators

Uma investigação sobre o que os players do **ecossistema tech** pensam a respeito do cenário de **investimentos no setor**



DISTRITO

O Distrito é uma **plataforma de inovação** que exponencializa resultados de negócios por meio de **novas tecnologias**. Capacitamos executivos para a nova economia, conectando-os às novas soluções e resolvendo desafios concretos das empresas.

Em 5 anos, construímos um avançado sistema de **inteligência e banco de dados** mapeando a performance de cerca de **38 mil startups**, produzindo um conhecimento único sobre o impacto das tecnologias e novos modelos de negócio. Hoje, nossa plataforma SaaS atende mais de 60 corporações clientes e 800 startups residentes.



[Conheça nossas soluções](#)



[Cadastre a sua startup](#)





BEACON

<https://www.beaconfounders.com/>

Beacon is a **Worldclass Private Banking** for remarkable tech founders.

Your financial life, solved.



WEALTH MANAGEMENT

Access exclusive financial products.



EQUITY POOL

Diversify your assets alongside with world-class founders.



SECONDARY

Unlock liquidity.



PERSONAL HOLDING

Shield your financial life.



COMMUNITY

Access exclusive community.



FAMILY OFFICE

Streamline your founder journey.

Know more



SUMÁRIO

Introdução 4

Estatísticas Gerais 8

Percepções
Investidores 17

Percepções
Empreendedores 29

Metodologia dos dados de mercado

Todas as estatísticas apresentadas neste relatório foram selecionadas a partir de um minucioso trabalho de pesquisa realizado junto a empreendedores e investidores, em uma investigação proprietária, além de uma consulta ao banco de dados de startups exclusivo do Distrito.

A pesquisa visa entender as perspectivas e estratégias de empreendedores e gestores de fundos de venture capital, particularmente no contexto de captação de recursos durante períodos de crise.

Os critérios de seleção estabelecidos foram:

- Fundadores de empresas que já captaram recursos anteriormente ou estavam em processo de captação de recursos durante o período de crise. A seleção focou em diversidade de setores e estágios de desenvolvimento das companhias.
- Além disso, 45 gestoras de venture capital, que realizaram pelo menos um investimento no Brasil participaram da pesquisa.

Para as estatísticas apresentadas sobre investimentos, tivemos uma preocupação em incluir somente aquilo que consideramos investimentos em startups dentro do nosso escopo - e por mais que o critério para defini-las seja bastante amplo, excluimos alguns tipos de negócio que, embora muitas vezes se autodenominem startups, acabam fugindo do conceito. Isso inclui empresas que têm como característica principal serem:

- Aceleradoras, incubadoras e ecossistemas;
- Software Houses (desenvolvimento de software sob demanda);
- Consultorias;
- Agências de marketing, publicidade e design.

Enfatizamos que os números apresentados estão sujeitos a alterações ao longo do tempo, conforme a precisão das informações fornecidas pelas próprias startups e fundos de investimento e nossa capacidade de interação com elas evoluem.

Introdução

O setor de Venture Capital experimentou uma expressiva expansão nos últimos anos, com o Brasil afirmando-se como o mais significativo ecossistema de inovação latino-americano. Contudo, em 2022, esse setor começou a enfrentar um ambiente desafiador, caracterizado pela elevação das taxas de juros em âmbito mundial e pela reavaliação de startups que ainda não possuem um modelo de negócio comprovado.

Essas circunstâncias resultaram em um decréscimo acentuado no volume de investimentos em startups, sendo observada, no Brasil, uma diminuição de 51,4% no primeiro semestre de 2023 se comparado ao mesmo intervalo do ano anterior.

A nova perspectiva dos gestores de fundos, considerando esse cenário, promoveu uma redução na quantidade de startups que obtêm investimentos, o que pode comprometer o processo de inovação e o surgimento de novas empresas.

Ademais, o contexto de taxas de juros elevadas pode obstruir o acesso ao financiamento para as startups. Isso tende a diminuir o número de empresas emergentes capazes de angariar capital o que, por extensão, pode acarretar um encolhimento nas atividades inovadoras.

Contudo, o futuro permanece incerto e a discussão a respeito do início de uma nova onda de investimentos apresenta diversos pontos de vista. O pessimismo tem encontrado na análise fundamentalista uma âncora para reforçar a cautela, enquanto os otimistas creem que ainda há muitos recursos disponíveis para investimento, considerando este o momento ideal para aportes em novas tecnologias.

O fato é que, nos últimos meses, o Distrito registrou o retorno de grandes players ao mercado realizando rodadas de investimento em estágio avançado. Isso sinaliza que o período

de reajustes pode ter chegado ao fim, sendo necessário para impulsionar novas rodadas de financiamento. No entanto, estamos ainda distantes dos patamares registrados entre 2020 e 2022.

Para mensurar as expectativas de investidores e startups quanto ao futuro, assim como o impacto da crise no cotidiano operacional, o Distrito e a Beacon Founders realizaram perguntas a gestores e empreendedores sobre o tema. As respostas, quase sempre divididas entre cautela e otimismo, revelam a incerteza ainda presente na economia global, conforme veremos a seguir.



Eduardo Fuentes

Head de Research do Distrito

Como o contexto macroeconômico impactou os investimentos em empresas de tecnologia e startups

A CONJUNTURA, A ESTRUTURA E O CICLO

Temos visto análises de muitas consultorias, institutos de pesquisa e outros players que não levam em consideração três elementos fundamentais: a conjuntura, a estrutura e o ciclo. As três se relacionam e olhar cada uma nos ajuda a compreender onde estamos e para onde vamos.

A conjuntura muda constantemente, portanto é uma visão de curto prazo. Ela é um retrato e, a cada momento, um novo retrato é tirado. Do ponto de vista conjuntural, vimos momentos distintos, especialmente pré-pandemia, durante a pandemia e no pós-pandemia.

A estrutura é mais estável. Ela muda de forma mais lenta e responde a variáveis de longo prazo, como a mudança tecnológica. Do ponto de vista estrutural, estamos na quinta revolução tecnológica, cuja constelação de produtos gira em torno das tecnologias de informação e comunicação.

E temos o ciclo. Basicamente, o ciclo diz respeito há um padrão de movimento que sempre ocorre em função da relação entre a conjuntura e a estrutura. No curto prazo as

pessoas tomam decisões que, comumente, não levam em conta o longo prazo - mas as forças de longo prazo não deixam de atuar. Essa relação de forças gera os ciclos.

O PONTO EM QUE ESTAMOS

No ciclo (ou onda de desenvolvimento) da quinta revolução tecnológica, estamos em um ponto importante de virada. Viemos de um movimento de irrupção que lançou ao mercado vários novos produtos e serviços ligados às tecnologias de informação e comunicação (particularmente na década de 1990 e começo dos anos 2000) e depois passamos por um momento de frenesi.

No frenesi, além do desenvolvimento maior de produtos e serviços, ocorre um fenômeno de grande volume de investimentos. O capital financeiro enxerga oportunidades de maiores ganhos e passa a fazer investimentos elevados em empresas que estão explorando os novos produtos e serviços que adotam as novas tecnologias.

E esse foi o retrato do cenário da inovação até aproximadamente o final de 2021.

COMO CHEGAMOS ATÉ AQUI

Em termos estruturais, o desenvolvimento tecnológico alterou significativamente as relações políticas e econômicas em diversos níveis (locais, regionais, nacionais e globais). Vimos que, em diversos momentos, a conjuntura mudou de maneira bastante significativa.

Talvez o ponto mais relevante que conecta todas as pontas foi a evolução das taxas de juros. Após uma série de problemas com a crise dos subprime (2007), crise da dívida em países europeus e deflação no Japão (a partir de 2010), crise econômica na América Latina (a partir de 2014), as taxas de juros tiveram mudanças significativas.

Especialmente no exterior, vimos o fenômeno de taxas de juros próximas a zero ou até negativas, como foi o caso do próprio Japão - contexto que estimulou investimentos de alto risco, especialmente no ecossistema de inovação. Coincidência ou não, um dos maiores investidores do mundo é japonês: o SoftBank, conhecido por administrar o Vision Fund, considerado o maior fundo de venture capital do mundo.



Franklin Lacerda

CEO e Economista da
Análise Econômica



Como o contexto macroeconômico impactou os investimentos em empresas de tecnologia e startups

Mas aí veio a pandemia, o frenesi aumentou, mas os problemas econômicos decorrentes desse momento trouxeram o fantasma da inflação de volta. Esse movimento forçou os bancos centrais a elevarem os juros. E aqui estamos!

O QUE HÁ DE RELEVANTE NO RADAR

Os juros permanecem altos e a inflação ainda pressiona a economia. Preços de alimentos e energia ainda não dão sinais de ceder. E o que tudo isso tem a ver com inovação?

Há pelo menos duas perspectivas:

1. Os juros mais altos pressionaram a estrutura de financiamento das empresas e, conseqüentemente, seus resultados e valuations. Com resultados insistentemente piores e uma conjuntura desfavorável, a fonte secou.
2. Juros mais altos passaram a competir no pool de oportunidades para investidores, que voltaram a considerar títulos dos tesouros nacionais como uma alternativa rentável e mais segura. Com a conjuntura adversa, a fonte secou.

As duas perspectivas são complementares e devem ser consideradas conjuntamente. De todo modo, o ponto em comum é que os juros mais altos representam a variável-chave da mudança do contexto.

E O QUE VEM PELA FRENTE?

Não bastasse a conjuntura econômica adversa, problemas geopolíticos se avolumam. Além da guerra entre Rússia e Ucrânia (que ainda não chegou ao fim), em 7 de outubro de 2023 entrou em cena mais um capítulo do longo conflito em Israel após um ataque do grupo terrorista Hamas.

O conflito continua gerando pressões e incertezas sobre preços de commodities importantes, como petróleo. Mas há incertezas domésticas também, como os problemas ligados à sustentabilidade fiscal que também podem gerar desafios para a inflação e as taxas de juros.

Apesar dessas variáveis, do ponto de vista doméstico, as perspectivas econômicas são razoáveis, como o Boletim Focus tem mostrado reiteradamente. Do ponto de vista

externo, o maior risco é o de uma desaceleração econômica mais forte em função dos juros altos.

O que esse ambiente sugere é que investimentos de risco não devem voltar com mais força, mas devem ser retomados de maneira mais tímida em estado de espera para o desenrolar do cenário econômico global.



Franklin Lacerda

CEO e Economista da
Análise Econômica



Estatísticas do mercado

32

8

247,5

22,1

1897,1

21,5

1,4

44

6



Mercado de tecnologia latino-americano cresce no terceiro trimestre de 2023, mas recuperação ainda é lenta

O cenário de venture capital no Brasil passou por mudanças significativas nos últimos anos. No contexto de aceleração da digitalização, devido à pandemia e o ambiente de taxas de juros bastante reduzidas, especialmente no Brasil, houve um aquecimento no mercado de tecnologia entre 2020 e 2021.

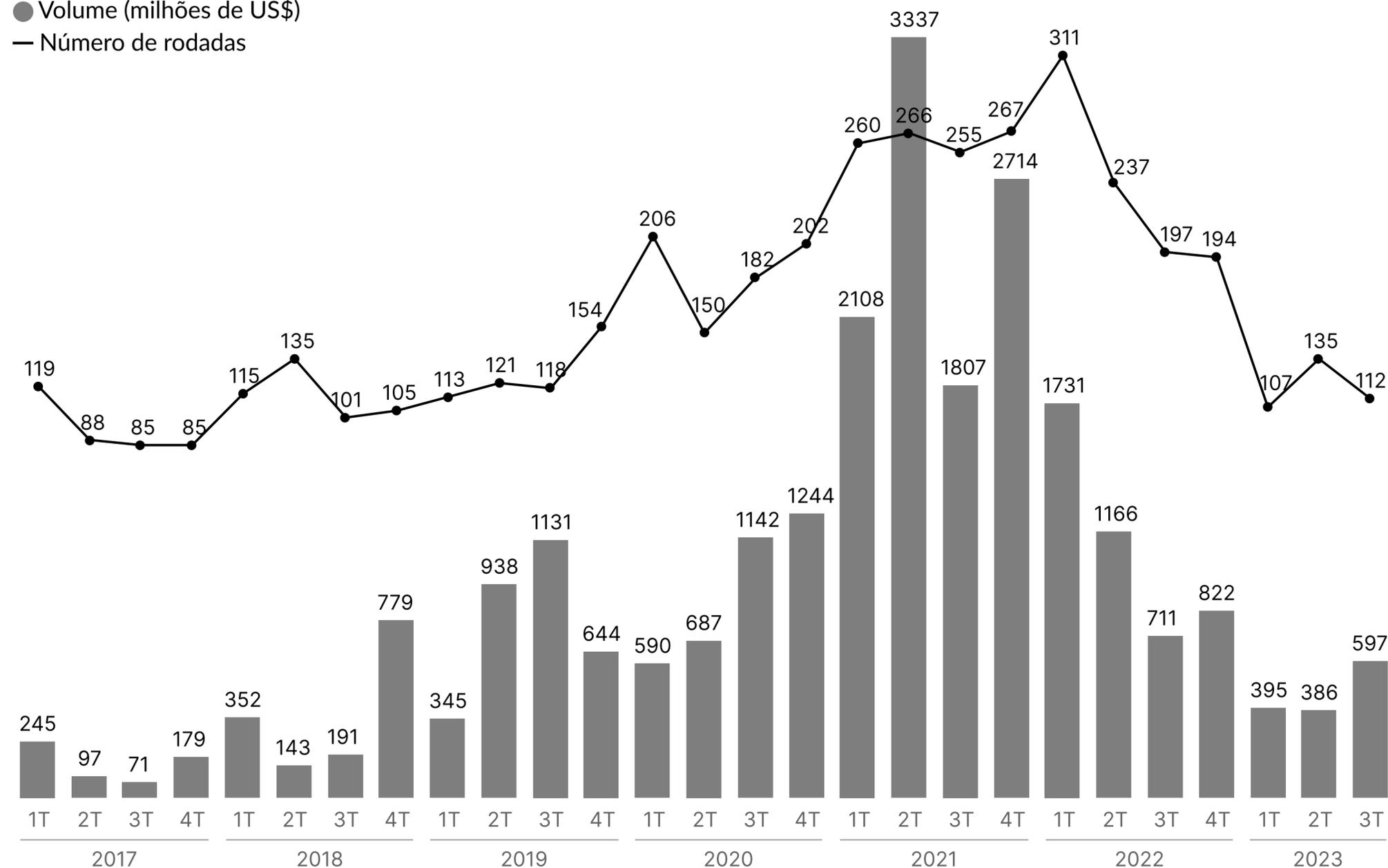
No entanto, entre 2022 e 2023, o mercado enfrentou desafios, como a redução dos investimentos e o reajuste da estrutura de custos. Todavia, a perspectiva atual demonstra mais otimismo, com um **aumento nos investimentos no 3º trimestre de 2023**.

De acordo com dados do Distrito, os investimentos em startups na América Latina totalizaram US\$ 883 milhões no terceiro trimestre, um aumento de 22% em relação ao segundo trimestre. No Brasil, os investimentos somaram US\$ 596,7 milhões, um aumento de 18%.

Esses dados indicam que o **mercado de venture capital está se recuperando** dos desafios enfrentados nos últimos anos. Porém, ainda é cedo para dizer se esse otimismo será sustentável no longo prazo.

INVESTIMENTOS POR TRIMESTRE

● Volume (milhões de US\$)
— Número de rodadas



fonte: Distrito

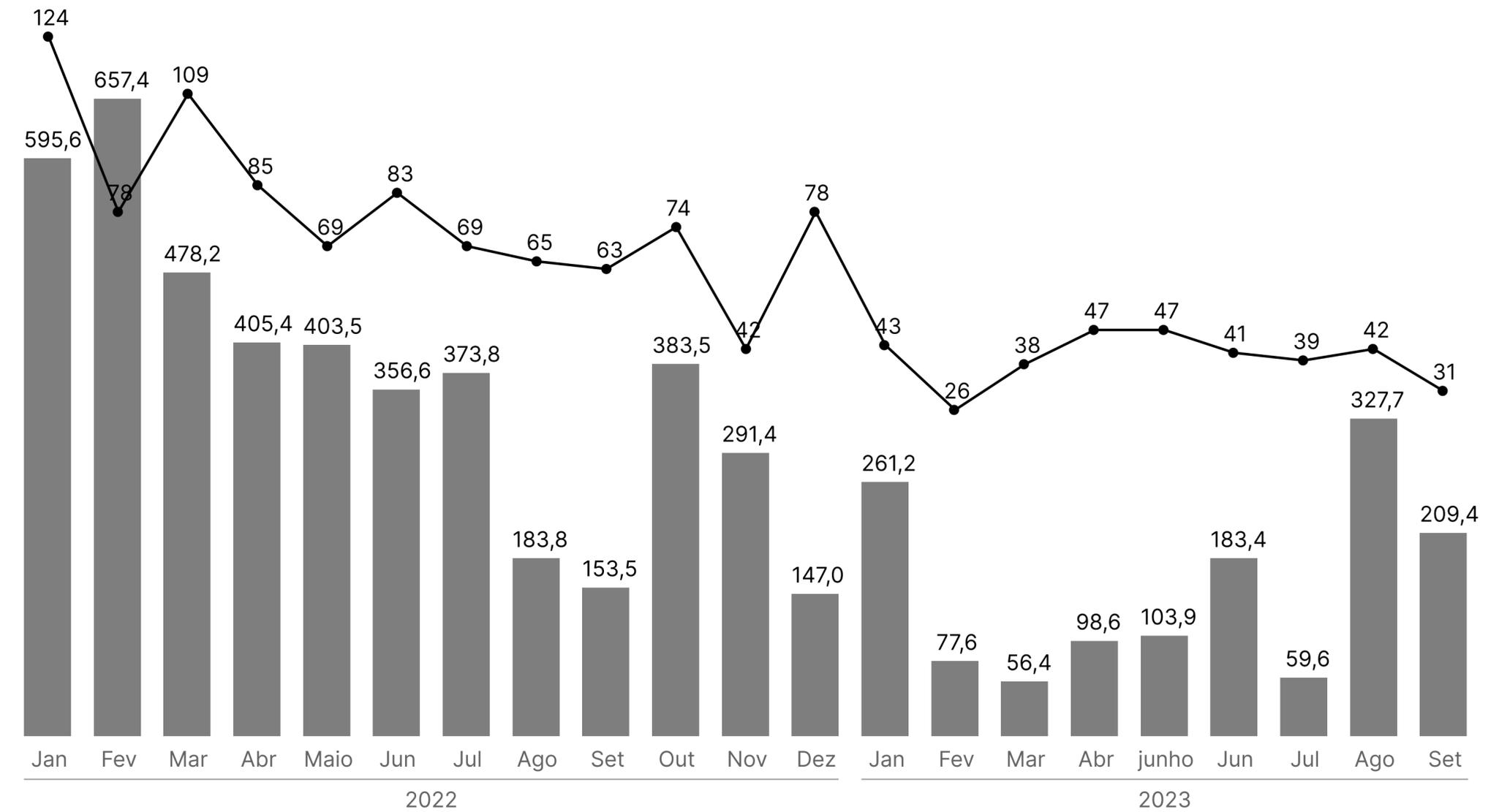
Os meses de agosto e setembro lideraram o crescimento no 3T23

O início lento do trimestre pode ser explicado por fatores externos, como a inflação, que desfavorece o direcionamento de capital dos investidores para o mercado de venture capital, e a incerteza econômica, que gera insegurança por para os investidores interessados no mercado. No entanto, os resultados de setembro e agosto indicam que o mercado de venture capital, no Brasil, está retomando aos poucos o crescimento.

O mês de setembro foi o melhor do terceiro trimestre do ano, com um volume de investimentos de US\$ 209,4 milhões. O mês de agosto também foi positivo, com US\$ 327,7 milhões investidos. Esses resultados foram impulsionados por grandes rodadas de investimento em empresas como a Credits, a Gympass e Mottu.

INVESTIMENTOS POR MES

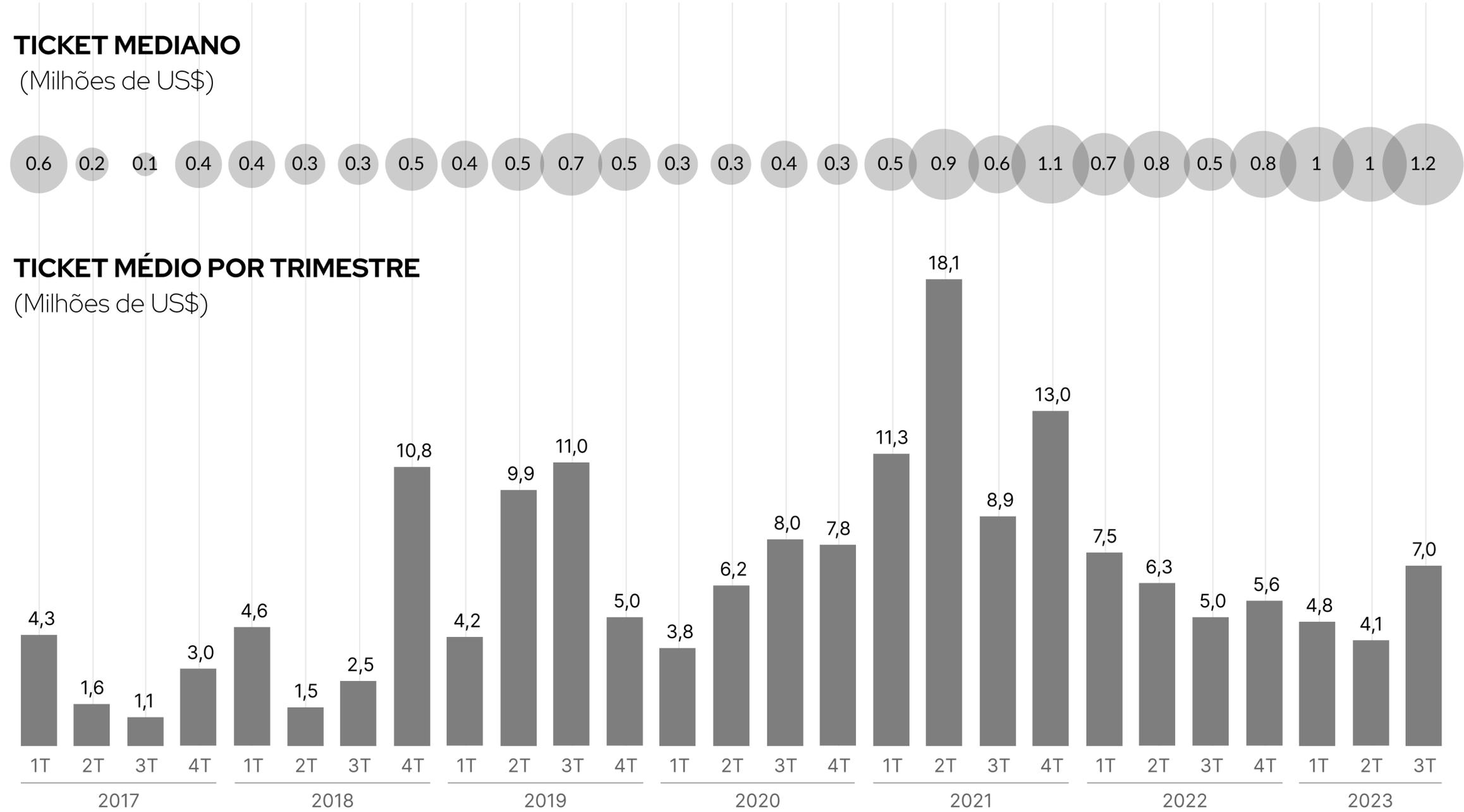
● Volume (milhões de US\$)
 — Número de rodadas



fonte: Distrito

Ticket médio também cresceu no terceiro trimestre de 2023

A média de recebido por negociação subiu consideravelmente no terceiro trimestre de 2023. Isso se deve a volta de alguns deals expressivos no late-stage.



fonte: Distrito

Números de fusões e aquisições seguem em queda

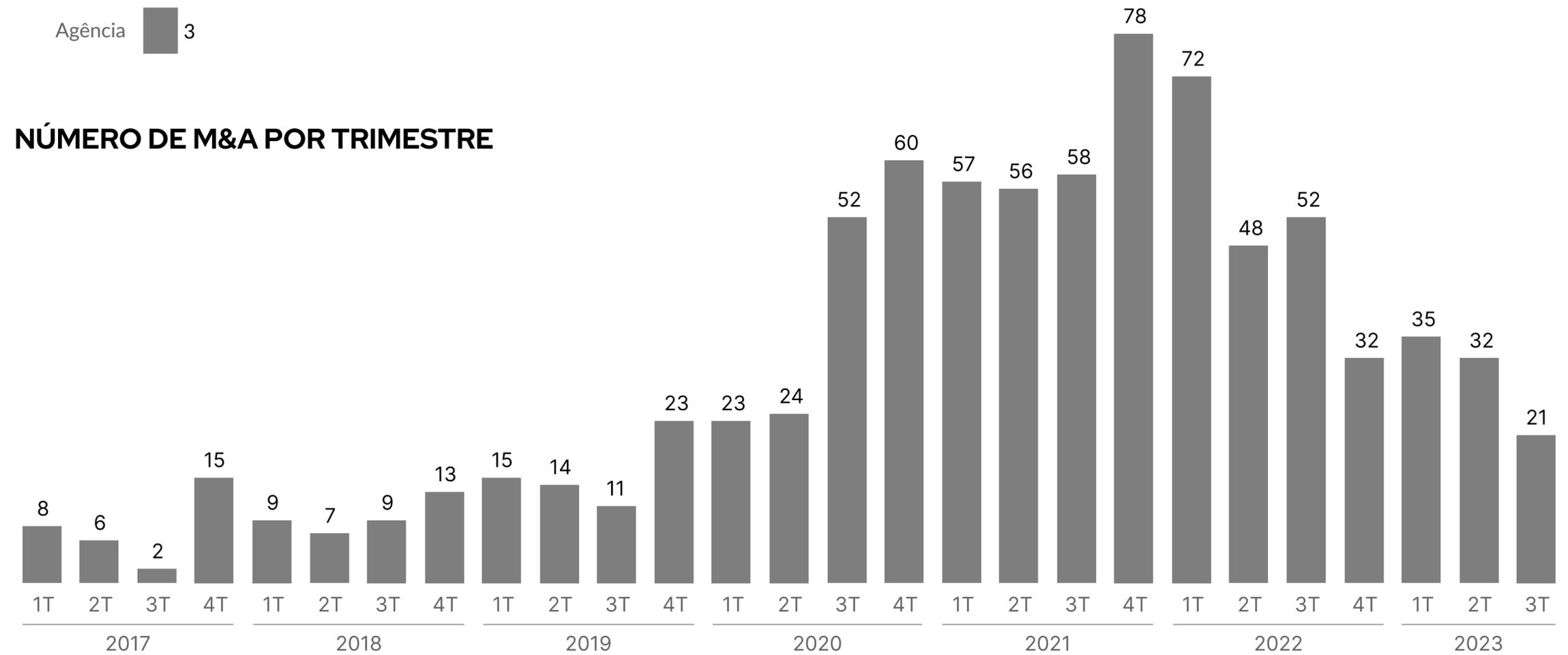
O número de M&As no terceiro trimestre foi o menor desde o mesmo período de 2019.

Algo importante a se notar é que a natureza dessas operações fazem com que a retração seja um pouco mais tardia, dado que negociações de M&As costumam levar longos períodos para acontecer.

NÚMERO DE M&A POR PERFIL DO ADQUIRENTE



NÚMERO DE M&A POR TRIMESTRE



fonte: Distrito

Incertezas econômicas afastam investidores inexperientes do mercado

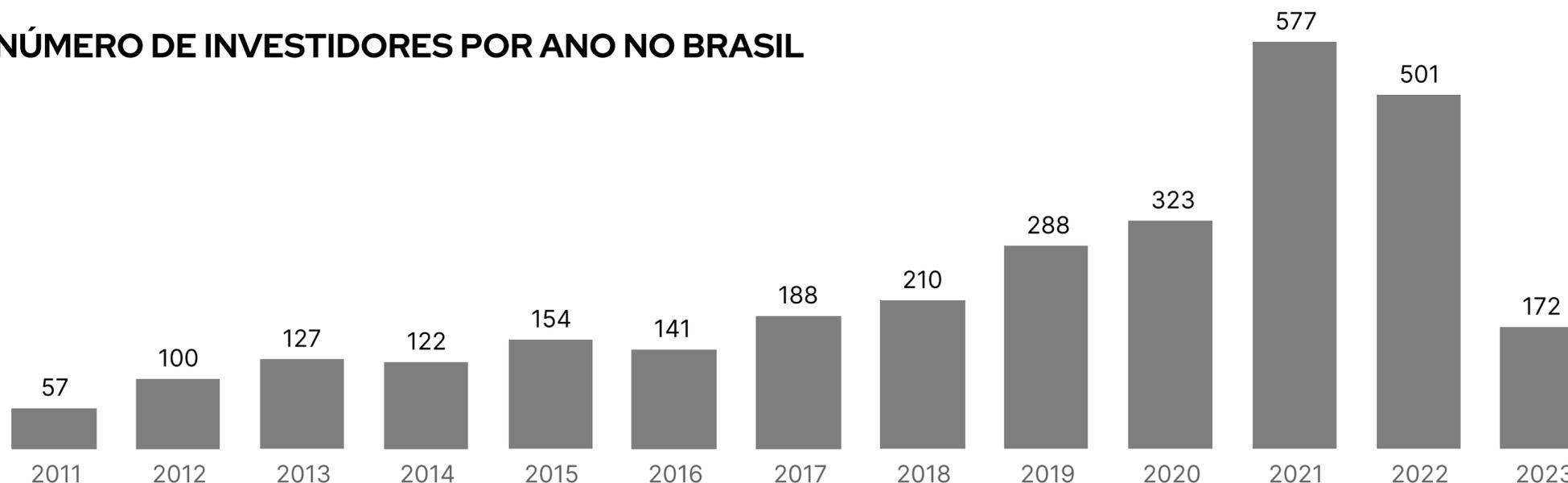
Tempos de incerteza exigem dos investidores maior maturidade e experiência na tomada de decisões, o que tem levado a uma redução no número de investidores de primeira viagem e um aumento na média de anos de atuação dos investidores no mercado brasileiro.

Segundo dados do Distrito, em 2021, o Brasil teve 577 investidores distintos fazendo novos aportes. Esse número caiu para 493 em 2022 e para 172 até o fim do 1º semestre de 2023. Em compensação, a média de anos de atuação dos investidores no mercado brasileiro aumentou, passando de 2,5 anos entre 2016 e 2020 para 3,2 anos em 2023.

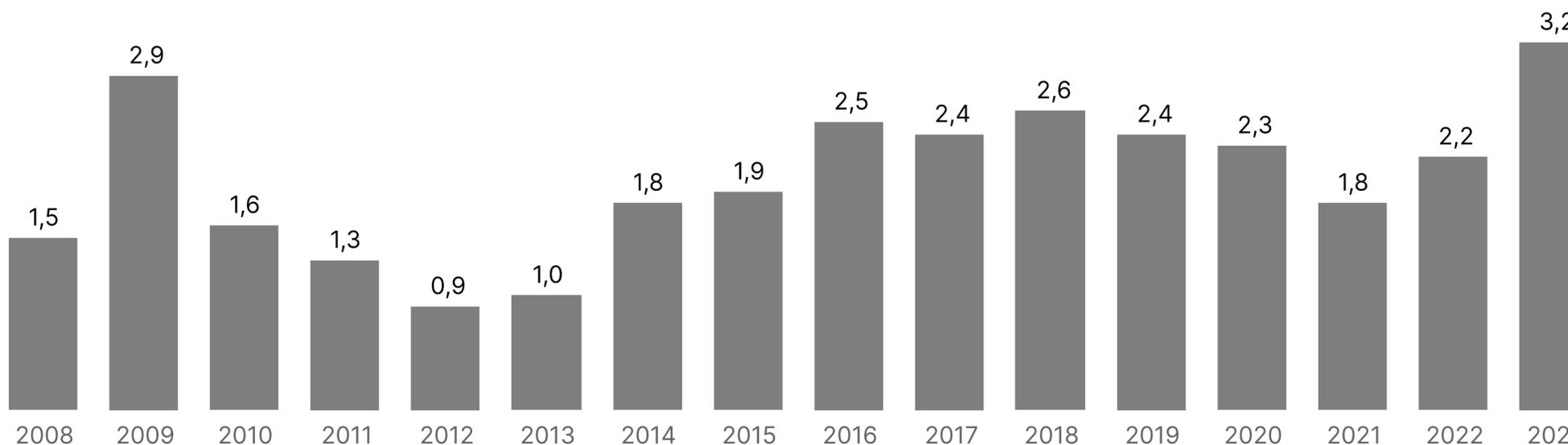
Essa evolução demonstra que a crise econômica demanda maturidade por parte dos investidores, impulsionando um ambiente mais consolidado e com participantes mais experientes.

A busca por conhecimento e aperfeiçoamento é fundamental para enfrentar as oscilações do mercado, assegurando uma base sólida para o futuro dos investimentos no Brasil e não cometer os mesmos erros do passado.

NÚMERO DE INVESTIDORES POR ANO NO BRASIL



MÉDIA DE ANOS NO MERCADO BRASIL



fonte: Distrito

Crescimento e novas oportunidades do Venture Capital



Frederico Wiesel

Sócio da Spectra Investimentos



A Spectra é o mais relevante gestor de programas de investimento alternativos na América Latina com R\$ 6,2 bilhões sob gestão e seis fundos com investimento direto e indireto em mais de 665 empresas.

A evolução do mercado de ativos privados no Brasil na última década é notável, marcada por um crescimento no número de gestoras, diversificação de estratégias e ampliação do capital disponível. Atualmente, desconsiderando os setores de infraestrutura e imobiliário, o mercado possui aproximadamente 164 gestoras que gerenciam um capital de R\$ 40 bilhões disponíveis para investimentos. Dez anos atrás, havia apenas 80 gestoras e um montante de R\$ 19 bilhões para alocação. Esse crescimento expressivo é reflexo não apenas da entrada de novas gestoras, mas também da elaboração de novas teses de investimento.

A estratégia que mais cresceu na última década foi o Venture Capital. As gestoras generalistas representavam 5% do capital disponível para investimento em 2012 e chegou a 26% em 2022. A evolução do Venture Capital contrasta com o momento do Private Equity, a estratégia mais tradicional do mercado de alternativos brasileiro, que diminuiu sua participação no dry powder de 87% para 36% em dez anos e apresentou a redução no número de gestoras com capital para realizar novos investimentos.

O surgimento de gestoras focadas em nichos específicos sinaliza uma evolução significativa na indústria de Venture Capital. Ao se especializarem em determinados setores, essas gestoras utilizam sua expertise para detectar ineficiências e capturar oportunidades que muitas vezes passam despercebidas pelos gestores generalistas.

Esta abordagem direcionada não apenas serve como uma estratégia de diversificação, mas também tem o potencial de gerar retornos que superam as teses de investimento mais convencionais.

Gestoras de Venture Capital especializadas em setores específicos eram raras cinco anos atrás no Brasil. No entanto, essa realidade tem mudado consideravelmente. Hoje, essas gestoras compõem 5% do dry powder dos investimentos alternativos locais, mostrando um avanço na direção da especialização setorial. Paralelamente, a estratégia de Growth Tech também tem emergido, constituindo agora 2% da alocação total de capital para investimentos.

A busca por diferenciação das novas gestoras trouxe mudança no perfil dos sócios. A formação acadêmica dos sócios das gestoras é um dos fatores em transformação. O número de gestores com MBA diminuiu, passando de 57% dos sócios das gestoras fundadas entre 2010-2015 para 41% nas gestoras estabelecidas após esse período. Paralelamente, houve uma redução na proporção de sócios com formação em engenharia, de 41% para 27%. No entanto, a porcentagem daqueles com formação em finanças se manteve em torno de 52%, o que indica uma ampliação, pelo menos marginal, na diversidade de formação.

A experiência profissional também mudou, sendo que a parcela de sócios que já atuaram em outras gestoras de Venture Capital cresceu de 19% para 37% nas gestoras fundadas depois de 2015. Adicionalmente, houve um aumento na proporção de gestoras que possuem sócios com experiência em investimentos anjo, saltando de 12% para 25%. Por outro lado, a experiência em empresas Tech apresentou uma queda, de 31% para 17%. Sócios que já ocuparam o cargo de CEO de uma startup mantiveram-se

Crescimento e novas oportunidades do Venture Capital

em uma proporção constante, cerca de 25%. Enquanto os gestores que acumularam experiências no setor financeiro ou em consultorias mantiveram-se estáveis, registrando 10% e 12%, respectivamente.

A diversidade nas teses de investimentos impulsionou a formação de gestores com sócios com formações acadêmicas e experiências profissionais mais diversas. A sinergia e complementariedade dos sócios é importante para se diferenciar em um mercado mais complexo e competitivo, principalmente na tese de investimentos alternativos que mais avançou na última década.

A classe de ativos continua atrativa ao investidor, onde o crescimento do Venture Capital é acompanhado com aumento da complexidade nas escolhas dos investidores. Novas estratégias são acompanhadas de novos gestores que não possuem um histórico estabelecido, tornando a avaliação do seu desempenho potencial um desafio. Por outro lado, ao identificar e alocar em nichos menos saturados, os investidores podem colher retornos elevados em segmentos com menor oferta de capital.



Frederico Wiesel

Sócio da Spectra Investimentos



A Spectra é o mais relevante gestor de programas de investimento alternativos na América Latina com R\$ 6,2 bilhões sob gestão e seis fundos com investimento direto e indireto em mais de 665 empresas.



Entre investidores e empreendedores, não há consenso quanto ao fim da crise

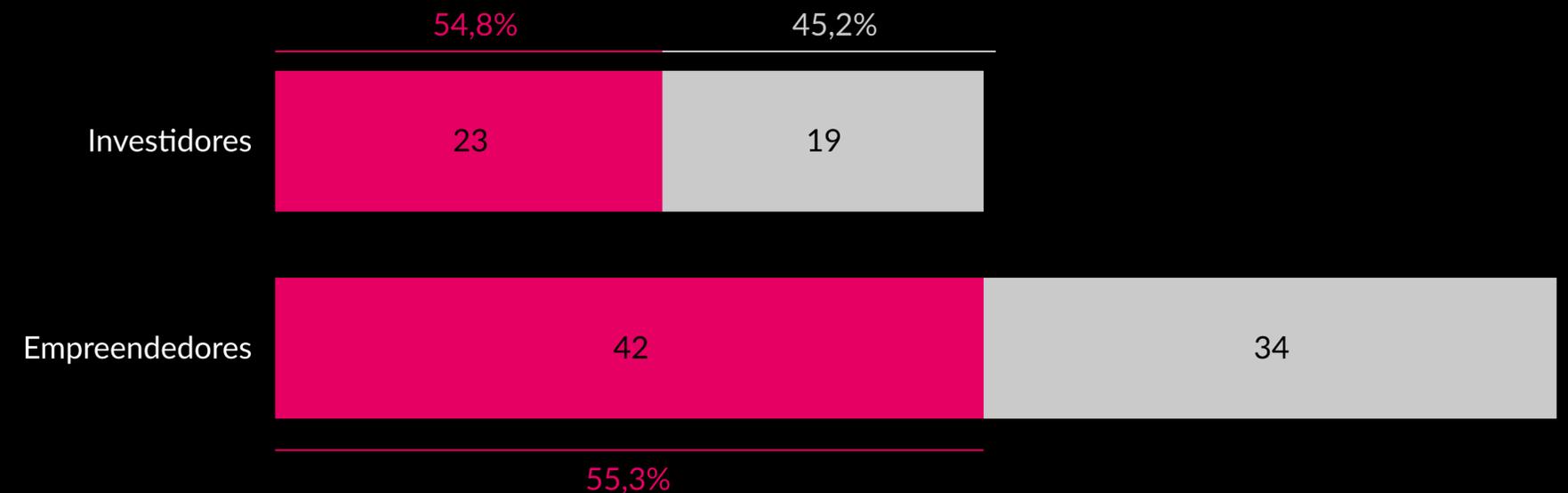
Empreendedores e investidores divergem sobre o fim da crise. Para 54,76% dos investidores a crise ainda não terminou, enquanto 45,24% acreditam que a crise chegou ao fim, sendo este um grupo mais otimista com a retomada dos investimentos no ecossistema.

Para os empreendedores o cenário é bem parecido, o grupo se divide entre pessimistas e entusiastas. Ao todo 56,26% acreditam que a crise ainda não terminou, já para 44,74% dos entrevistados o mercado de tecnologia brasileiro já passou pelo pior momento da crise.

A divergência expõe uma série de particularidade que os empreendedores estão vivendo. Nem todas startups foram capazes de fazer ajustes e ainda podem estar sofrendo com a disponibilidade de caixa.

ACREDITA QUE A CRISE NO ECOSSISTEMA DE STARTUPS / INVESTIMENTO EM VENTURE CAPITAL ESTÁ QUASE TERMINANDO?

● Sim ● Não



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

As percepções dos investidores



Em vez de patamares pré-crise, um novo equilíbrio



Marcelo Sato

General Partner da
Astella Investimentos



A Astella é uma gestora de fundos de investimento de Venture Capital brasileira que investe em empresas nos estágios Pre-Seed, Seed e Série A. As startups do portfólio são empresas que estão construindo soluções inovadoras de SaaS, marketplaces e consumo, nos principais setores da economia do Brasil. A Astella apoia os empreendedores das empresas investidas com capital, ampla base de conhecimento e conteúdo proprietário, experiência e networking.

Uma análise das respostas dos gestores a este estudo reforça uma crença que consolidamos na Astella: o momento atual está mais para uma reversão à média, um ajuste do mercado aos patamares históricos, do que para uma crise propriamente dita. Não vivemos grandes ameaças à existência do Venture Capital – pelo contrário. O que temos é um rebalanceamento, depois de uma fase de dinheiro farto – o que costuma ser tão ruim e perigoso quanto a escassez de recursos.

O biênio 2020/2021 foi marcado por grandes cifras e deals fechados em velocidade recorde. Notícias sobre aportes apareciam aos montes nos principais portais de empreendedorismo e negócios. Hoje, vivemos um cenário diametralmente oposto. Divulgações de grandes investimentos se tornaram raras, os valores mais racionais e o tempo de tomada de decisão muito mais lento. Não é o mundo ideal, já que muitas startups tiveram que lidar com mudanças abruptas nos planos, resultando em demissões e até encerramentos de atividades. Mas é um movimento pendular natural, agora com uma tendência maior para o lado do investidor, que passa a poder negociar termos e condições muito mais favoráveis do que há cerca de dois anos.

A maior parte dos gestores ouvidos pela pesquisa acredita que iremos demorar mais de 18 meses para retomar os patamares pré-crise. A provocação que Faço é o quanto voltar ao nível 20/21 deve ser o

objetivo do setor. Melhor será buscarmos uma balança mais equilibrada entre os envolvidos no mercado – fazendo com que não haja nem um volume tão grande de dinheiro que leve a decisões irracionais pelo lado dos investidores, nem um fluxo tão pequeno que coloque em risco a sobrevivência de muitas startups.

Esse reequilíbrio depende de uma série de fatores que foge do controle de fundos e empreendedores. São questões de geopolítica e macroeconomia global, como a duração e o impacto dos conflitos atuais e as decisões do FED e do Banco Central do Brasil sobre taxas de juros. Ainda assim, temos um papel a desempenhar nesse caminho.

A começar pelo reforço dos princípios das gestoras e de cada fundo sob sua administração. A maior parcela dos entrevistados pela pesquisa dizem que o impacto do momento atual na operação de seus negócios foi indiferente ou neutro. Isso é bom pois, por mais que haja uma mudança é bom pois, por mais que haja uma mudança de foco para os grandes alocadores (que, na atual conjuntura se mostram mais avessos do que de costume ao risco), é papel das gestoras seguir entregando os melhores deals para os valores já levantados. Na Astella procuramos seguir essa premissa ao máximo, nos adaptando aos novos cenários, mas mantendo o ritmo de investimento que acreditamos ser o mais indicado. Até outubro, fizemos 6 investimentos em 2023 –

número em linha com o registrado nos últimos anos, com 9 aportes feitos em 2022 e 5 em 2021.

Outro ponto importante é o alinhamento com os LPs. Em situações como a atual, é comum – e esperado – que os investidores demandem mais governança sobre seus recursos. Para gestores mais experientes, que já passaram por outras conjunturas parecidas e têm políticas de comunicação e report bem azeitadas, essa acaba sendo uma chance de se tornar ainda mais próximo dos LPs. Na pesquisa, enquanto apenas 15,2% dos ouvidos disseram que o ambiente de incerteza trouxe um impacto positivo para a dinâmica com seus LPs, o número sobe para 41,67% entre os que administram 4 fundos ou mais.

No fim do dia, todos os envolvidos no Venture Capital devem centrar energias para que, independentemente dos desafios, a roda continue girando. Nesse sentido, é positiva a indicação de que a maioria dos gestores ouvidos na pesquisa planejam levantar novos fundos. Por mais que cenários de rebalanceamento possam assustar, são nesses momentos que os VCs historicamente apresentam retornos mais atrativos dentre as classes de ativos, além de os impactos positivos que os fundos e os investidores têm para a evolução da tecnologia e do mercado como um todo podem servir de motivação para trabalharmos por um ponto de equilíbrio.

Investidores experientes mantêm cautela quanto ao fim da crise

A perspectiva de encerramento da crise é influenciada por alguns fatores fundamentais, entre esses, temos a experiência dos fundos de VC. Nossa pesquisa cruzou a quantidade de fundos com o entusiasmo dos investidores para demonstrar precisamente se esse fator pode ou não influenciar.

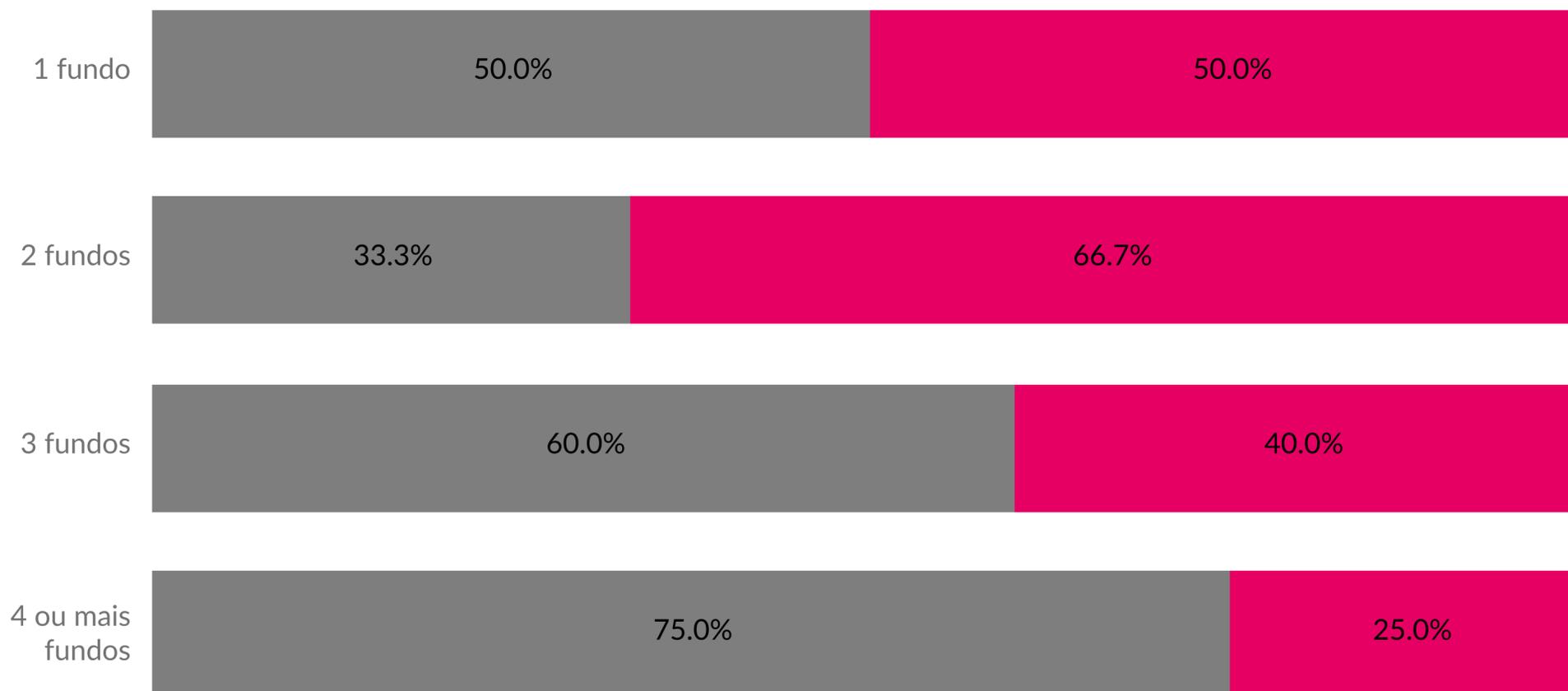
Apesar da variação nos resultados, é importante notar que a concentração de investidores pessimistas com o mercado está justamente no grupo mais experiente. Ou seja, gestoras que possuem mais de 3 fundos estão mais cautelosas com o fim da crise.

Os investidores mais experientes têm focado muito mais na estrutura de custos do capital a nível global, insistindo na tese de que não há espaço para investimentos com as taxas de juros atuais, mesmo com boas oportunidades no early-stage e ajustes no late-stage.

Os investimentos de maior risco, possivelmente, ficarão de lado enquanto a renda fixa estiver mais atraente. Por outro lado, os gestores menos experientes têm apostado que o dry-powder do ecossistema e o potencial de novas tecnologias levarão à retomada de um ecossistema que ainda tem bases sólidas.

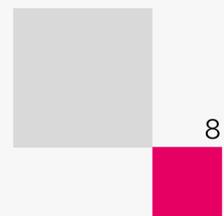
“**Acredita que a crise no ecossistema de startups / investimento em venture capital está quase terminando?**”

● Não ● Sim

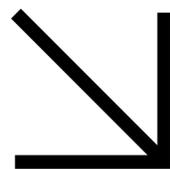


fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

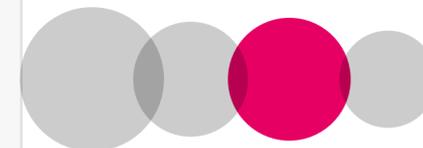
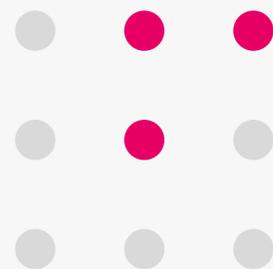
32



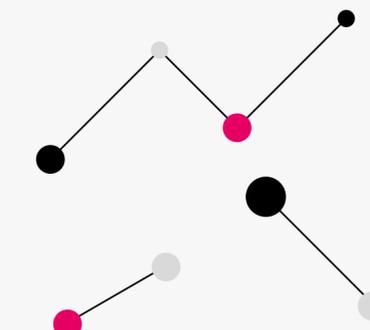
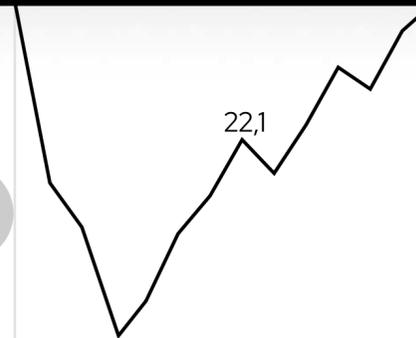
8



247,5



22,1



“Acredita que a crise no ecossistema de startups / investimento em Venture Capital está quase terminando?”

Investidores de capital de risco começarão a operar de forma mais ativa no "novo normal" do mercado e acelerarão o ritmo novamente para empregar todo o capital disponível, mesmo que em uma velocidade mais estendida do que antes e com avaliações mais rigorosas para os fundadores.

Venture Capitalist
Early-stage - 4 fundos

O cenário econômico global continua a inclinar-se para investimentos em renda fixa, tendo em vista as projeções de taxas de juros nos EUA e a taxa SELIC no Brasil. Na América Latina, os alocadores tradicionais ainda carecem da disciplina para manter seus investimentos em classes de ativos alternativos durante períodos como este.

Venture Capitalist
Late-stage - 5+ fundos

Os fundamentos de um ecossistema saudável de VC seguem presentes: i) Talentos migrando para Tech, ii) Capital disponível (muitos fundos LATAM capitalizados e US com níveis recordes de dry powder), iii) Infinitas oportunidades na América Latina que podem ser otimizadas com tecnologia, iv) Oportunidades de saída: M&A segue ativo e o desafio é retomar IPOs. Por um lado, a janela de IPOs global deve favorecer saídas ao redor do mundo.

Venture Capitalist
Seed-stage - 5+ fundos

O ambiente geral de investimentos continuará a ser desafiador para a maioria (se não todas) as classes de ativos. Investimentos ilíquidos sofrerão um pouco mais, embora boas oportunidades ainda deverão ser capazes de garantir financiamento.

Venture Capitalist
Early-stage - 5+ fundos

Investidores se dividem quanto à retomada aos níveis pré-crise

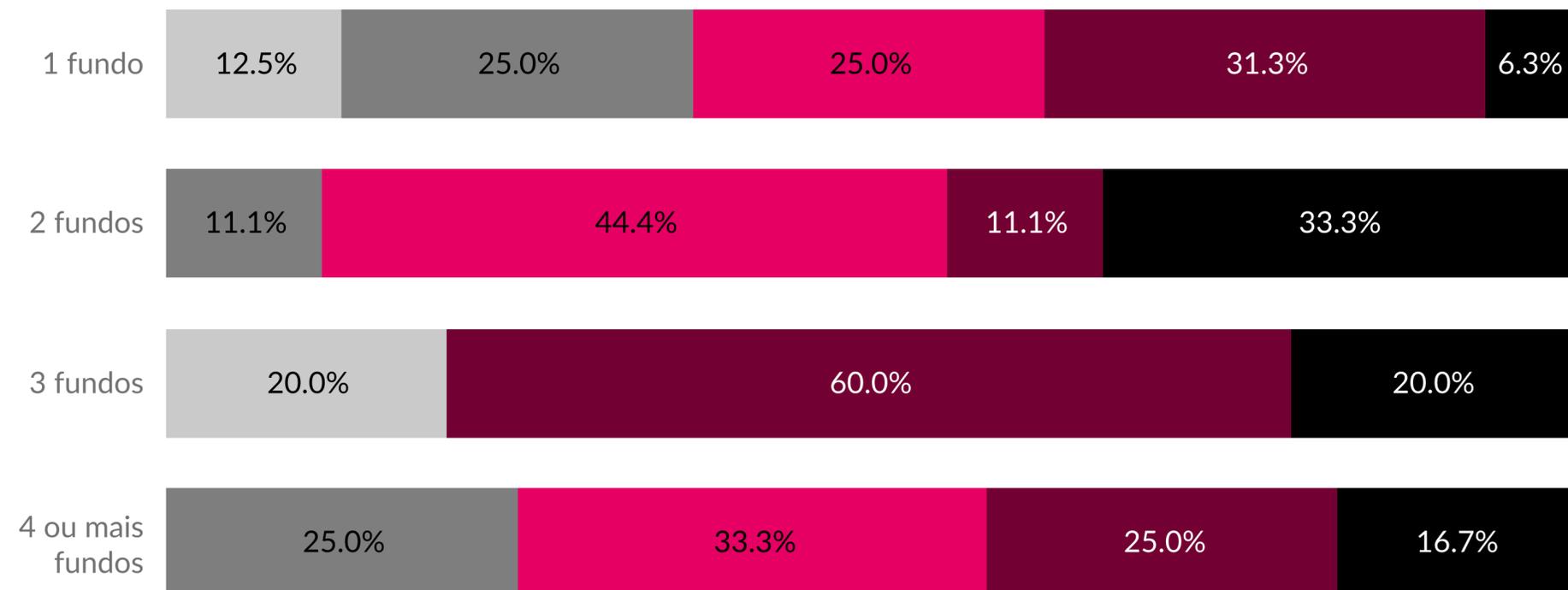
Quando cruzados a experiência dos investidores com a perspectiva para retomada do nível de investimento pré-crise, não foi observada uma tendência entre os grupos. Enquanto alguns gestores apostam na retomada do mercado no curto espaço de tempo (menos de 12 meses) a grande maioria acredita em uma retomada acima de 18 meses.

Outro destaque importante é o grupo que respondeu que o patamar pré-crise não será atingido novamente. Aqui existe a crença de que há excepcionalidade no que foi visto entre 2020 e 2021, sendo quase impossível voltar para aquele momento.

Analisando o período, de fato os fatores que proporcionaram o boom no mercado de venture capital são raríssimos. Crise sanitária devido à pandemia de covid-19 e altíssima liquidez proporcionada pela baixíssima taxa de juros levaram a uma verdadeira corrida para buscar boas oportunidades e aqueceu o mercado de ações. Essa combinação é rara não apenas pela excepcionalidade da pandemia, mas também da taxa de juros em momentos de crise. Geralmente o impulso do mercado tech também vem acompanhado de um seca da liquidez.

Quanto tempo você acredita que levará para que o volume de investimento e a atividade no mercado de startups/venture capital retornem aos níveis anteriores à crise?

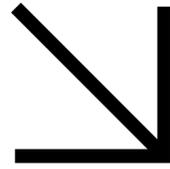
- Menos de 12 meses
- Entre 12 e 18 meses
- Entre 18 e 24 meses
- + 24 meses
- Não vai voltar



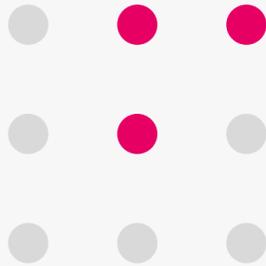
fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

32

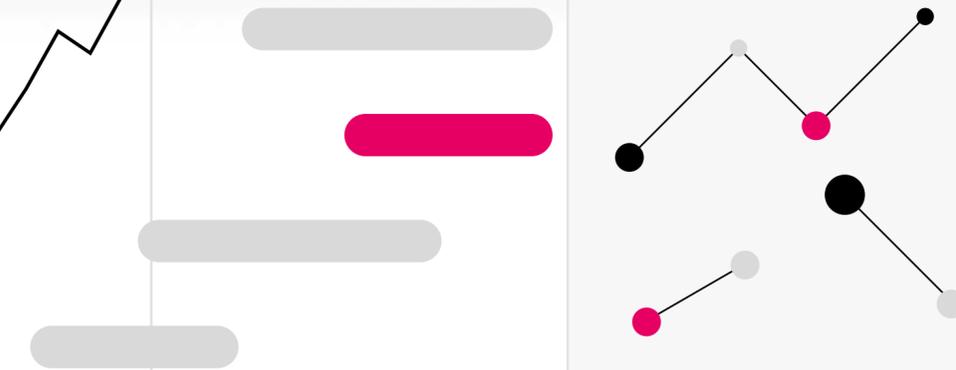
8



247,5



22,1



Quanto tempo você acredita que levará para que o volume de investimento e a atividade no mercado de startups/venture capital retornem aos níveis anteriores à crise?

O ambiente de captação de recursos continuará restrito em função das altas taxas de juros (tanto locais quanto globais) e da incerteza macroeconômica e geopolítica mundial, o que impedirá que novos fundos intensifiquem suas atividades. Além disso, fundos com caixa disponível atual ("dry powder") ainda adotarão uma postura conservadora, preferindo uma estratégia de 'esperar para ver', com pouca visibilidade sobre a avaliação de saída e liquidez no médio e longo prazo.

Venture Capitalist
Late-stage - 5+ fundos

Acredito que os volumes extraordinários observados até o início de 2021 não se repetirão tão cedo, principalmente devido à existência de outras alternativas de investimento, dada a percepção de risco aumentada na maioria das economias, embora localmente a percepção de risco tenha diminuído um pouco.

Venture Capitalist
Late-stage - 5+ fundos

O Brasil e a América Latina possuem um potencial imenso e capital disponível, mas ainda não vivenciamos os resultados concretos das empresas que captaram recursos entre 2020 e 2022, o que certamente pode afetar o apetite dos investidores em participações limitadas (LPs), principalmente para os fundos de capital de risco (VCs) que estavam em suas primeiras safras de fundos.

Venture Capitalist
Seed-stage - 2 fundos

Com a redução das taxas de juros, bem como uma mudança na mentalidade entre os empreendedores, onde ser lucrativo e possuir uma estrutura de capital adequada se tornou importante, o ambiente está mais propício a investimentos. Por outro lado, os fundos serão mais restritos, e toda essa retomada de investimentos leva tempo. Adicionalmente, precisaremos aguardar pelas janelas de IPO, que serão responsáveis por prover mais liquidez aos investidores e, conseqüentemente, devolver capital para ser reinvestido.

Venture Capitalist
Early-stage - 1 fundo

Gestores avaliam impacto da crise na operação dos fundos e relacionamento com LPs

Avaliamos como o relacionamento dos fundos com os LPs de startups investidas mudou durante a crise do mercado de venture capital. Aproveitamos para avaliar o impacto da experiência do fundo no relacionamento.

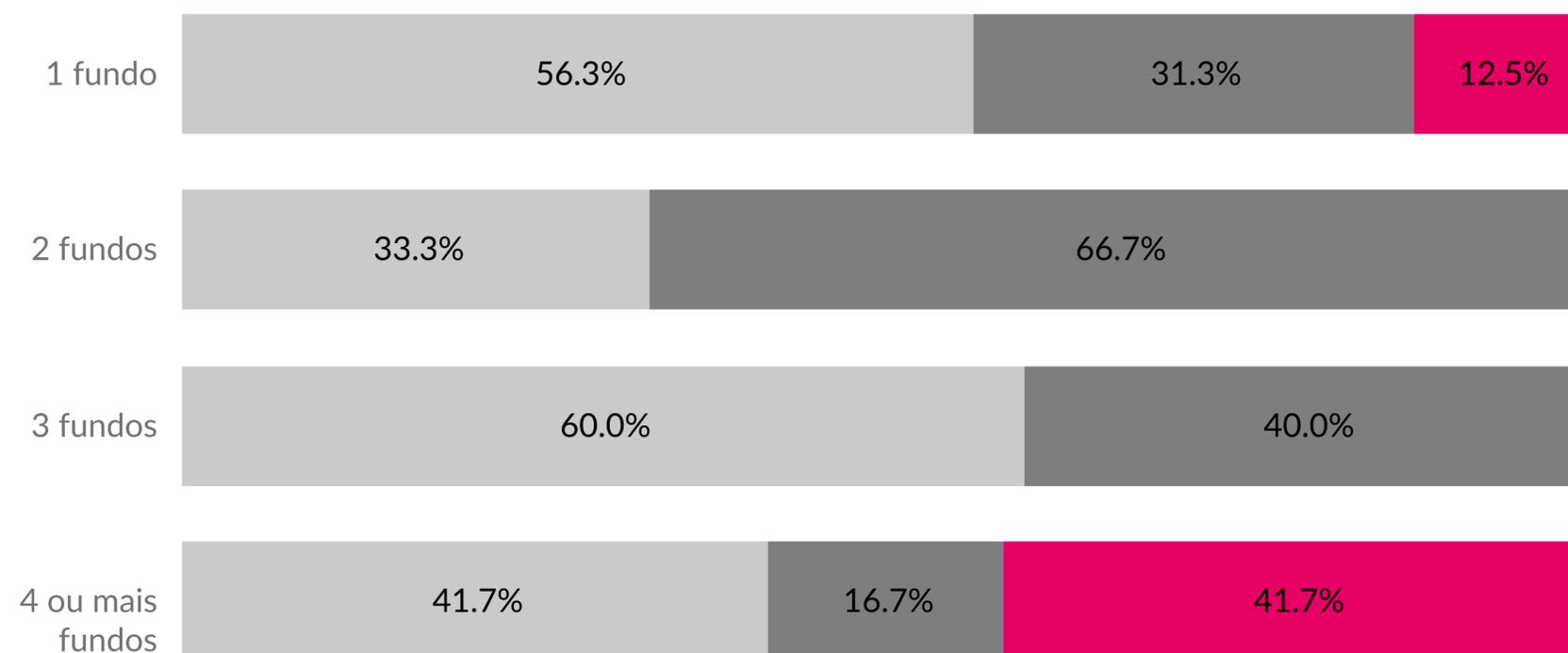
Os resultados da pesquisa mostraram que, **quanto mais experiente o fundo, menos foi o impacto da crise no relacionamento com os LPs**. Gestores com mais de 5 fundos relataram que o relacionamento com os LPs permaneceu estável ou até mesmo melhorou durante a crise. Já investidores com menos de 5 fundos relataram que o relacionamento com os LPs foi mais impactado.

Detalhadamente, o gráfico ao lado mostra que, para gestores com 4 ou mais fundos sob gestão, apenas 16,7% relataram que o relacionamento com os LPs foi negativamente afetado pela crise. Esse número é muito menor que o total geral, que ficou em 35,7% para os VCs afetados negativamente.

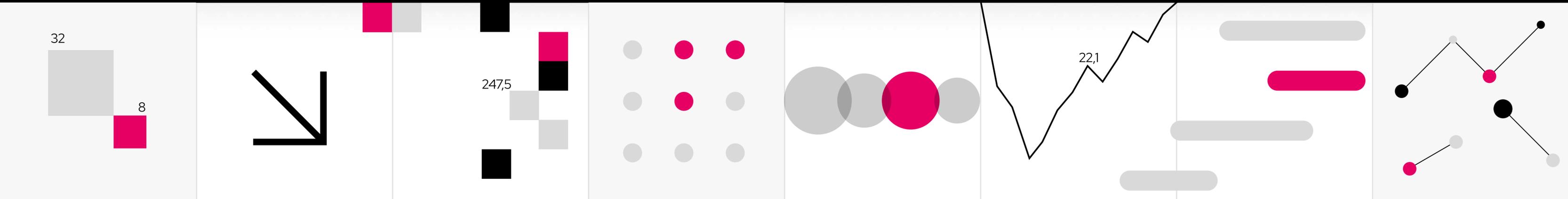
Estes resultados sugerem que os fundos mais experientes têm uma melhor compreensão do mercado e são mais capazes de gerenciar as expectativas dos LPs durante momentos de turbulência. Os gestores mais jovens, por outro lado, podem estar menos preparados para lidar com a incerteza e a volatilidade do mercado.

Como você avaliaria a dinâmica de relacionamento do LP (Limited Partner) após o período?

- Indiferente / Neutro
- Afetado negativamente
- Afetado positivamente



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)



Como você avaliaria a dinâmica de relacionamento do LP (Limited Partner) após o período?

Continuamos buscando fundamentos sólidos, os mesmos estágios, geografias e setores.

Venture Capitalist
Early-stage - 4 fundos

Acabamos olhando para setores com mais resiliência aos ciclos de juros, com produtos e serviços mais recorrentes e essenciais.

Venture Capitalist
Early-stage - 1 fundos

O capital é novamente rei e as avaliações estão mais com os pés no chão.

Venture Capitalist
Early e Seed-stage - 1 fundos

Nossa tese não mudou, embora a forma como a aplicamos possa ter mudado um pouco. Não investimos em empresas “superestimadas” em múltiplos impossíveis, por isso esta disciplina permite-nos manter o nosso rumo.

Venture Capitalist
Early-stage - 5+ fundos

Apenas uma pequena parcela de gestores foi afetado positivamente pelos eventos da crise

A pesquisa mostrou que apenas uma pequena parcela de gestores de fundos de investimentos foi afetada positivamente pelos eventos de crise que ocorreram nos últimos 12 a 18 meses.

De acordo com a pesquisa, 35,7% dos gestores entrevistados afirmaram que suas operações foram negativamente afetadas pelos eventos de crise e 40,5% tiveram resultados insignificantes.

Esse resultado é compreensível, pois os eventos de crise costumam causar volatilidade nos mercados financeiros, o que dificulta a tomada de decisões de investimento. Além disso, tais eventos podem levar a uma queda na demanda por serviços das empresas investidas, o que tem potencial de prejudicar o desempenho financeiro dos gestores, levando a quedas de preços.

Por outro lado, 11,1% dos gestores entrevistados afirmaram que suas operações foram positivamente afetadas pelos eventos de crise. Esse resultado pode ser explicado por uma série de fatores, como a oportunidade de comprar ativos a preços descontados ou a migração de investidores de fundos de gestão ativa para fundos de gestão passiva, que costumam ter taxas de administração mais baixas.

Como você classificaria o impacto dos acontecimentos recentes dos últimos 12 a 18 meses nas operações da sua empresa?

- Indiferente / Neutro
- Afetado negativamente
- Afetado positivamente
- Afetado muito positivamente



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

Gestores consideram que a queda no volume de investimento é majoritariamente uma reavaliação das oportunidades

Para 67,5% dos gestores de fundos de investimentos no Brasil, a principal razão para a queda no volume de investimentos em startups nos últimos anos é a reavaliação das oportunidades. Isso significa que os gestores estão sendo mais criteriosos na escolha das startups em que investem, pois estão percebendo que o cenário atual é mais desafiador.

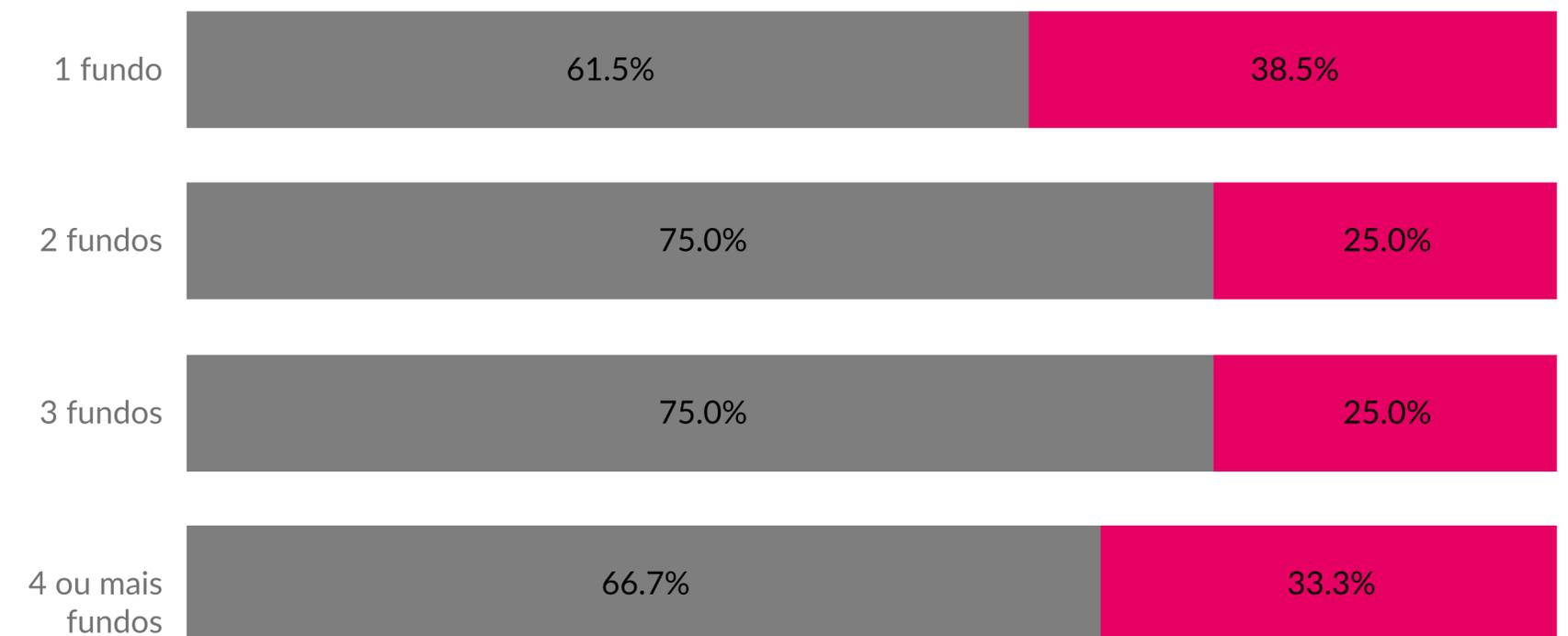
Os demais 32,4% acreditam que a queda é devido a fatores de curto prazo.

A reavaliação das oportunidades é um fenômeno global, que está sendo impulsionado por uma série de fatores, como a guerra na Ucrânia, a inflação e a alta das taxas de juros. Esses fatores estão criando um ambiente mais desafiador para as startups, que precisam se adaptar para sobreviver e prosperar.

Outro fator de contribuição nessa queda é a alta concentração de startups com modelos de negócios ainda não validados. Isso significa que os gestores estão mais cautelosos em investir em startups que ainda não demonstraram que podem ser lucrativas.

Você considera que a diminuição do volume de investimentos nos últimos meses se deve a fatores de curto prazo ou a uma reavaliação da oportunidade?

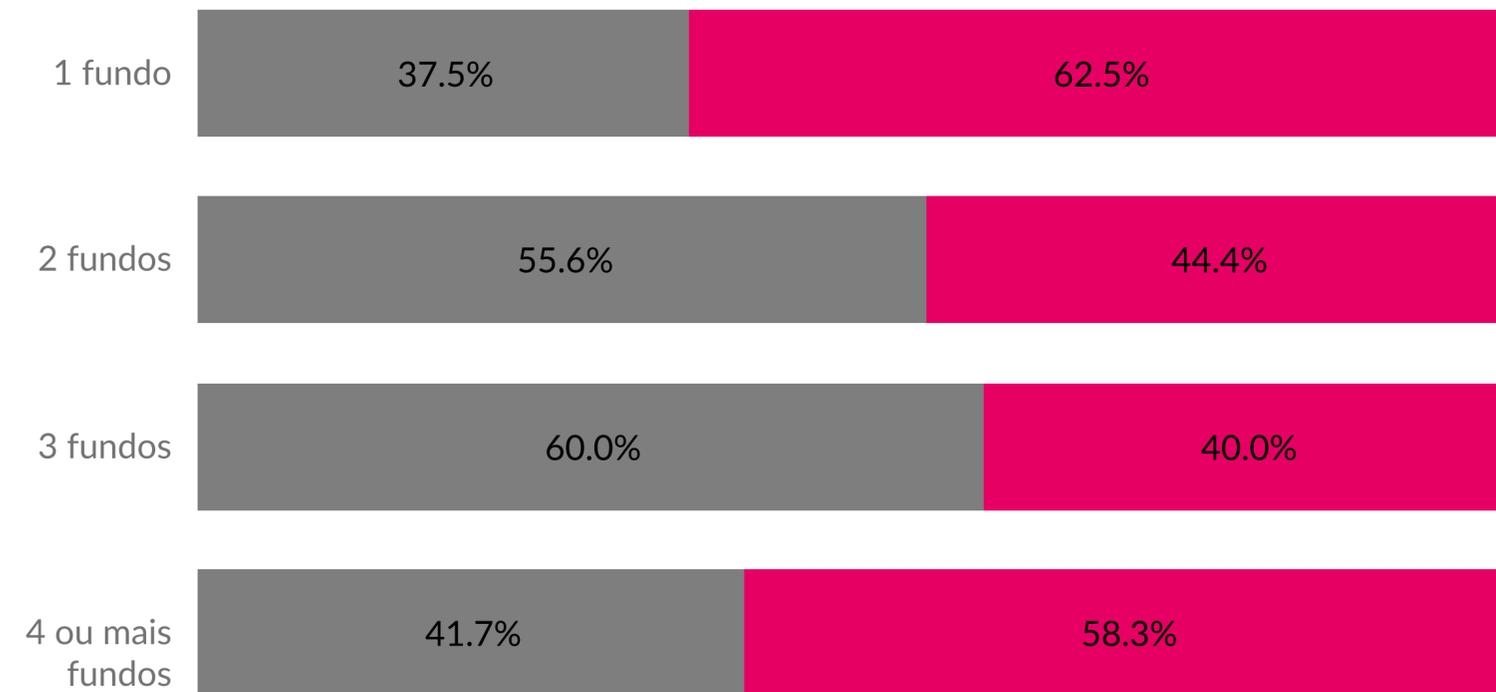
- Redimensionamento de oportunidade
- Fatores de curto prazo



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

Você planeja levantar um novo fundo nos próximos 12 meses?

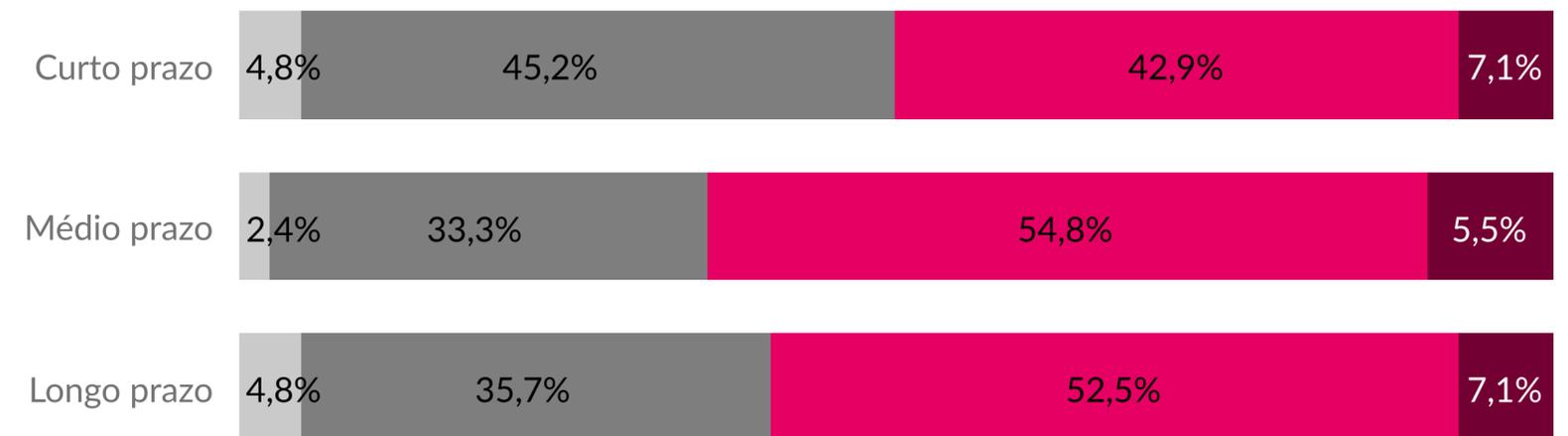
- Não
- Sim



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

Expectativa para o nível de alocação

- Diminuir alocação
- Manter o nível de alocação atual
- Aumentar a alocação
- Aumentar significativamente a alocação



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

2024 deve ser um ano melhor, mas o cenário desafiador continua

Nos últimos meses, atravessamos um significativo ciclo de queda no mercado de VC. Atualmente, os parâmetros e expectativas parecem ter se ajustado; seria possível afirmar que esse ciclo de baixa chegou ao fim?

Os fundamentos que ocasionaram essa queda no mercado de VC ainda persistem, o que sugere que 2024 pode ser um ano desafiador, mas com perspectivas de melhora. A elevada taxa de juros e os conflitos geopolíticos provavelmente continuarão gerando tensão, afetando a confiança dos investidores e a liquidez no mercado de VC. No entanto, por outro lado, observamos que talentos excepcionais continuam empreendendo e adaptando-se a este novo contexto.

A América Latina se destaca por sua conectividade e adoção de tecnologias, incluindo instrumentos financeiros como o Pix, apresentando um amplo espaço para inovação. Por essa razão, mantemos um otimismo em relação à região e à sua capacidade de gerar oportunidades relevantes, embasadas em fundamentos sólidos.



Monica Saggioro

Managing Partner da
MAYA Capital

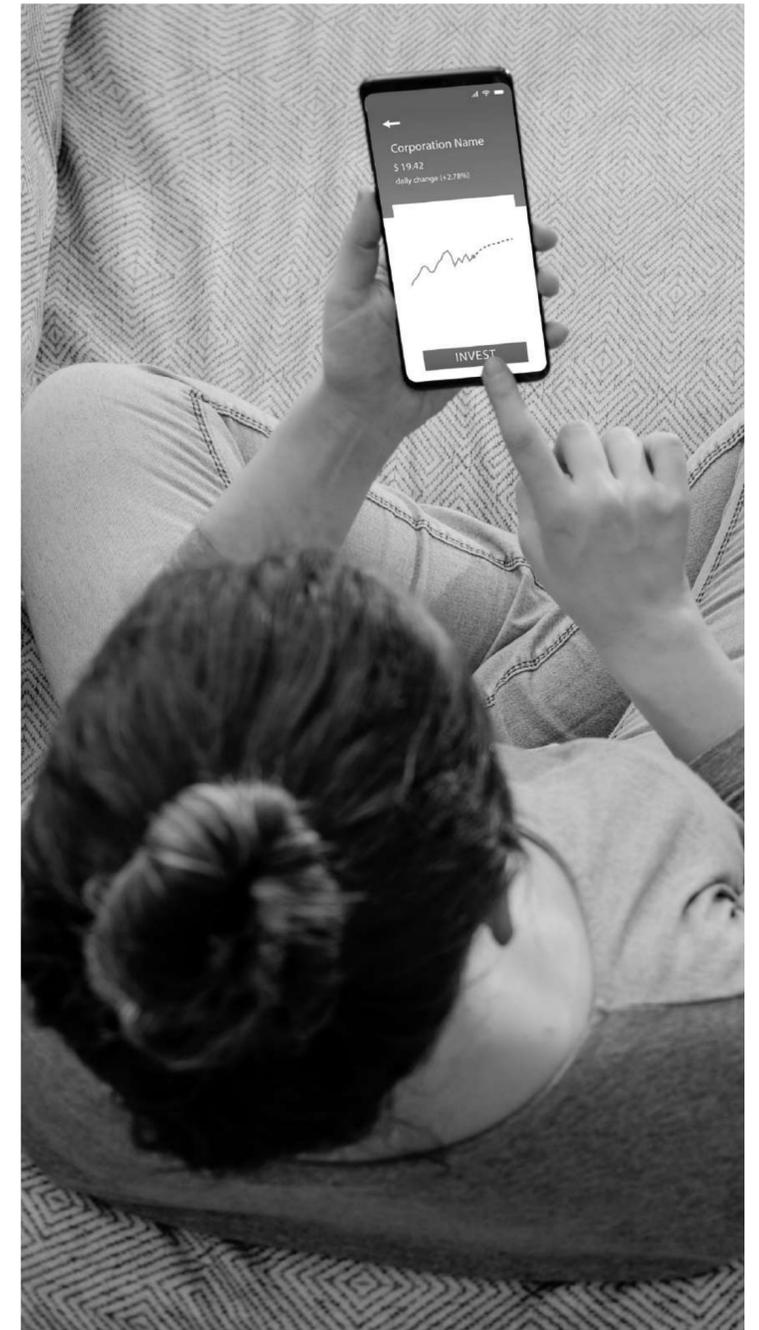
MAYA
CAPITAL

Períodos desafiadores tendem a selecionar empreendedores e investidores de qualidade. É possível observar um amadurecimento do mercado? Quais práticas mudaram no ecossistema?

Certamente. Houve uma adaptação nos processos de investimento, com diligências mais aprofundadas, uma seleção de teses com maior foco em unit economics saudáveis e ajustes nos termos, buscando valuations e mecanismos de controle mais equilibrados.

Como a gestora avalia as perspectivas futuras do mercado tech após um período de crise?

Pela MAYA, nunca cessamos nossos investimentos e permanecemos altamente ativos devido ao nosso otimismo em relação à região. Imagino que o mercado em geral compartilhe dessa visão, mas esteja se adaptando a um cenário de menor liquidez, concentrando-se nos fundamentos de negócios que anteriormente eram secundários. Presumo que o apetite por novos investimentos seja elevado, alinhado com os patamares anteriores, porém em condições e teses adaptadas ao novo cenário.



As percepções dos empreendedores



A relação entre gestores e empreendedores na ótica legal



Eduardo Zilberberg

Sócio-fundador do
BZCP Advogados

**Bronstein
Zilberberg**

Bronstein Zilberberg (BZCP) é o principal escritório de transações de tech no Brasil. Com sólido track record, o BZCP assessorou investidores e empreendedores em centenas de rodadas de investimento e operações de fusões e aquisições, liderando o ranking do TTR em número de transações em 2021 e 2022. O escritório e seus sócios são reconhecidos como líderes em M&A e Venture Capital pelos principais rankings.

Com base na sua experiência, como a crise afetou as avaliações das startups? Os fundos estão exigindo termos mais rigorosos ou descontos maiores em rodadas de financiamento devido a percepções de risco aumentado?

A queda geral no valor de mercado de empresas de tecnologia listadas foi um fenômeno global que impactou diretamente o valuation de muitas startups em todos os estágios de maturação. Esse ajuste começou a ocorrer ainda no primeiro trimestre de 2022 e se intensificou ao longo de 2022 e 2023. No caso de empresas mais maduras, investidores passaram a olhar o fluxo de caixa e o modelo de negócios de maneira mais rigorosa, priorizando as empresas com maior perspectiva de chegar no break even no curto prazo. Em muitos casos, para evitar uma precificação inferior, os investidores recorreram aos bridge rounds, rodadas de empréstimo conversível em ações com desconto no valuation, porém atrelado à próxima rodada. Já no caso das empresas pré-operacionais, a redução do valuation está diretamente relacionada com a crise, que levou os investidores a adotarem uma postura mais conservadora em geral.

Durante esse período de crise, que novas cláusulas ou proteções vocês observaram surgir nos contratos de investimento? Estas são respostas diretas às incertezas da crise ou refletem uma mudança mais ampla nas negociações entre fundos e startups?

Para além das discussões de valuation, estamos vendo termos mais rígidos por parte de alguns investidores motivados pela crise, como o aumento do múltiplo do liquidation preference (prioridade no retorno do capital), vetos e pedidos mais frequentes de participação no conselho ou garantia de direitos de informação, mesmo por parte de investidores com percentual de participação muito pequeno. Entretanto, a maior parte desses pedidos acaba vindo de investidores menos habituados com esse tipo de investimento. Os fundos de venture capital mais atuantes nos últimos 10 anos ajustaram os valuations, mas mantiveram boa parte das cláusulas e proteções que costumavam pedir, o que é um sinal de maturidade do nosso ecossistema.

Preparação para Cenários Adversos. Quais são as principais recomendações para startups do ponto de vista legal para se prepararem para captação de investimentos em um cenário econômico mais desafiador?

Nossa principal recomendação para os fundadores de startups é terem muito cuidado na alocação das participações societárias (cap table) na empresa, seja entre fundadores e empregados ou nas negociações com investidores. A diluição excessiva dos fundadores - principalmente no contexto de rodadas com valuations descontados - é um dos principais desafios para captação de investimentos. Destaco dois grandes pontos de atenção:

- Vesting dos fundadores: é importante cada fundador assumir o compromisso de devolver suas ações por um preço simbólico caso deixe de prestar serviços à empresa antes do prazo de dedicação mínimo combinado.
- Rodadas sucessivas de SAFE ou empréstimo conversível: é cada vez mais comum fundadores captarem através de sucessivas rodadas de SAFE ou empréstimos conversíveis pela agilidade, simplicidade e baixo custo. O problema é que geralmente o SAFE ou conversível é diluído apenas por uma rodada de equity (emissão de ações a um valuation fixo), de modo que os fundadores serão os únicos diluídos nesse formato.

A relação entre gestores e empreendedores na ótica legal



Eduardo Zilberberg

Sócio-fundador do
BZCP Advogados

**Bronstein
Zilberberg**

Bronstein Zilberberg (BZCP) é o principal escritório de transações de tech no Brasil. Com sólido track record, o BZCP assessorou investidores e empreendedores em centenas de rodadas de investimento e operações de fusões e aquisições, liderando o ranking do TTR em número de transações em 2021 e 2022. O escritório e seus sócios são reconhecidos como líderes em M&A e Venture Capital pelos principais rankings.

O que vocês antecipam para o cenário de investimento em startups no Brasil no próximo ano? Existe uma sensação de otimismo ou cautela em relação à recuperação do setor?

Acreditamos que em 2024 ainda estaremos sentindo os efeitos da crise e o impacto no apetite para esse tipo de investimento de risco. Por outro lado, é importante lembrar que, mesmo excluindo o ano atípico de 2021, o volume de investimentos em venture capital no Brasil aumentou significativamente nos últimos anos. O ecossistema local está muito mais maduro, com empreendedores mais experientes e um leque cada vez mais diversificado de investidores. Se há 10 anos contávamos com o investimento-anjo e alguns fundos de venture capital, hoje as startups também recebem investimentos de fundos de private equity, family offices, grandes corporações (CVCs) e um número bem maior de fundos de venture capital locais e internacionais. Além disso, as soluções tecnológicas estão cada vez mais presentes em todos os setores da economia, estimulando o surgimento de dezenas de startups. Tudo isso aponta para uma recuperação do setor e um número saudável de investimentos no longo prazo.



Assim como gestores de VC, empreendedores não acreditam que o fim da crise está próximo

Empreendedores apresentam alto grau de dualidade ao divergirem em relação ao fim da crise, como demonstrado por mais de 56% dos respondentes que apontaram que a crise não está perto de terminar.

Contudo, mesmo não acreditando que estão perto do fim, se mostraram otimistas em relação à capacidade deles e dos próprios times em passar por ela.

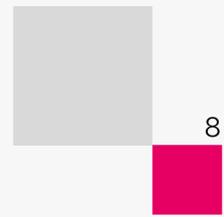
O cenário macroeconômico desfavorável foi um dos fatores mais citados durante as justificativas do respondentes que não estão otimistas em relação ao final do período de crise. Muitos citam que a alta taxa de juros no Brasil e nos EUA e a incerteza sobre fatores sociogeográficos cooperam para um cenário ruim na captação de recursos para startups.

“Acredita que a crise no ecossistema de startups / investimento em venture capital está quase terminando?”

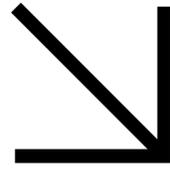


fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

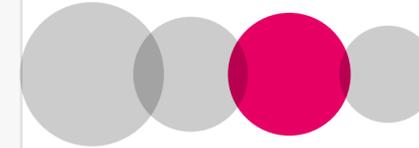
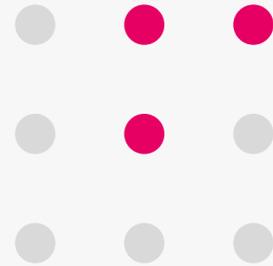
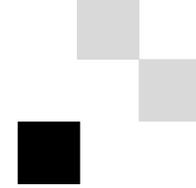
32



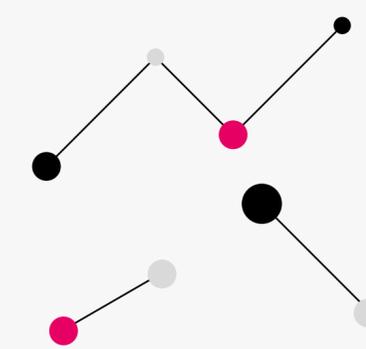
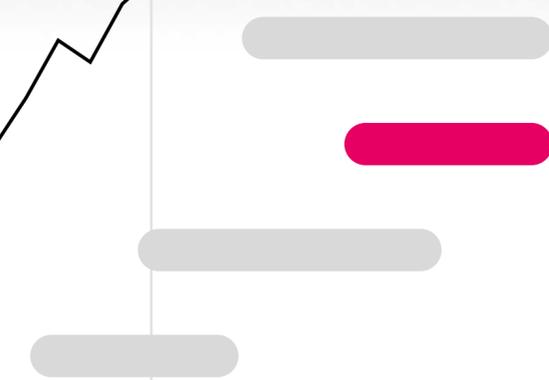
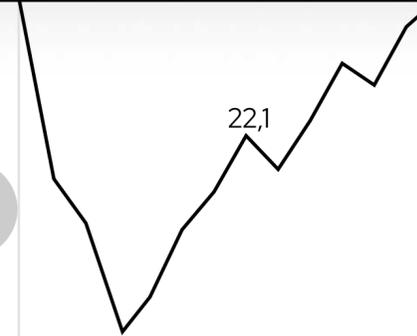
8



247,5



22,1



“Acredita que a crise no ecossistema de startups / investimento em venture capital está quase terminando?”

Taxas de juros globais mais controladas, racionalização dos valuations em curso, grandes write-offs de startups já aconteceram ou estão previstos, previsibilidade de guerras ou eventos de força maior (e.g. pandemia) mais afinados, boas startups seguem crescendo e dando bons resultados. A competitividade pelo capital aumentou e vai seguir alta, e os valuations vão seguir mais racionais, mas o willingness to invest deve voltar a melhores patamares. A crise estar próxima do fim não significa que os níveis de investimento e valuations vão voltar à farrá de 2017-2021, mas ambas métricas devem voltar a crescer vs a queda de 22-23.

Founders de Agtech, Series A

Não acho que vivemos uma crise. Mas sim uma correção de distorções que aconteceram em 2020 e 2021. Não acredito que vamos voltar à uma realidade como a desses dois anos em breve. Muitos LPs ficaram feridos nesta correção e acredito que a disciplina vai perdurar por mais bons anos.

Founder de Retailtech, Seed

A atividade de VC é atualmente impactada pela inflação resultante dos estímulos da pandemia e pelo aumento das taxas de juros para controlá-la. O apetite por risco só se reavivará plenamente com a estabilização das taxas de juro, o que depende do controle efetivo da inflação, o que ainda está longe de acontecer em algumas das maiores economias do mundo. Embora haja pressão para a alocação de capital por parte dos fundos de VC que levantaram recursos substanciais em 2020-2021, os principais investidores, como family offices e fundos de pensão, relutam em novos commitments devido à sua sobreposição em ativos ilíquidos.

Founder de Retailtech, Seed

Startup's Cloud infrastructure strategy, by AWS

Since 2021, what changes have you noticed in startups' overall strategies and in their Cloud Infrastructure planning?

From the early 2010s, VC investments in LATAM doubled every year until 2021, when it arrived to +25B dollars. Comparing VC investments in LATAM with other emerging geographies like India it was expected that VC investments in LATAM should arrive to 60B dollars. This fast investment catchup was too focused on Startups growth by acquiring new customers/users without any focus on profitability.

At the same time, there was a global over availability of VC funding. In many cases the availability of easy capital inflated company valuations beyond their actual worth. Some of the impacts seen as a result of this were a higher focus on the short term and reduced financial discipline. The value of AWS cloud for Startups has always been: agility and speed to develop, innovate and grow, flexibility to adapt and pay only for the infrastructure the business needs, accessing the best security and availability with global reach to comply with customer and governmental requests, and access to the latest technologies like AI/ML to differentiate.



Alfonso Amat

Head of Business Development
at AWS Startups Latam



Successful Startups have always won by their focus on their customers and on their differentiated value proposition, having to say "No" much more than "Yes" and paying attention to what's really essential for the company. With seemingly endless capital, startup founders became less scrappy, and started to open too many doors during their growth journeys. Until 2021, the mindset was about speed, and startups tapped into cloud services to roll out features and products quickly, often experimenting with a wide range of options simultaneously.

When VC investments dried up, VCs started to ask for a path to profitability, and we began to see the focus shifting to efficiency. Founders became again more strategic, choosing to build only the core features crucial to their business. A significant part of this efficiency came from the use of AI and ML services offered by AWS, such as Amazon CodeWhisperer, which significantly improves productivity, enabling developers to work 57% faster and be 27% more assertive. Also, many startups started to use AI services like Amazon Fraud Detector, Amazon Transcribe, and Amazon Rekognition to reduce fraud and speed up customer approval processes.

Did AWS make any changes to its startup programs, such as AWS Activate, in response to the crisis? If so, what adjustments have been made to help startups navigate this turbulent period?

With the increasing push for a clear path to growth and profitability, startups have begun to prioritize building modern and resilient architectures early on, understanding that they cannot allow their technical debts to become too large as they scale. A methodology that has proven to be very useful in this regard is the Well Architected Framework, which helps clients to evaluate their architectures and adopt appropriate practices within 6 pillars - Operational Excellence, Security, Reliability, Performance Efficiency, Cost Optimization and Sustainability.

Pomelo is one of our customers that have built its architecture according to the AWS Well Architected Framework, creating the foundation for its Amazon S3 Data Lake in a secure, scalable and cost-optimized fashion, achieving 40-50% savings on data storage. We have also seen the adoption of Data Strategies leveraging AI and Machine Learning services. At AWS, we support startups that have different use cases, whether to build and run their own models, fine-tune pre-trained models, or use AI and ML solutions

Startup's Cloud infrastructure strategy, by AWS

that mimic human cognitive abilities, such as reading documents and transcribing speech to text. That said, the use cases that we are seeing the most at the moment are 1/ Knowledge Base Management; 2/ Content Generation 3/ Code Generation and 4/ Conversational Applications. Customers like Asksuite are adopting Amazon SageMaker Jumpstart to better understand customer demands (4x) and provide better chatbot experience to their end users, achieving an 88% overall satisfaction.

Are there untapped opportunities in this cloud investment scenario that deserve to be highlighted?

One topic that gained momentum in 2023 was FinOps, which stands for Cloud Financial Operations. It's the practice of bringing financial accountability to the on-demand spend model of cloud computing, ensuring companies get the most value out of every dollar they spend in the cloud. AWS already delivers a set of services to help customers access, organize, forecast and report their costs in the Cloud, and recently, we announced our premier membership with the FinOps Foundation, aiming to expedite our customers' adoption of best practices and tools in that domain.



Alfonso Amat

Head of Business Development
at AWS Startups Latam



Empreendedores acreditam em uma nova realidade de volume de investimento

Entre os empreendedores, a expectativa de retomada do fluxo de investimentos se mantém apenas no médio e longo prazo. Para a maioria dos entrevistados, o mercado brasileiro de startups irá normalizar se após um período de, no mínimo, 18 meses.

Contudo, prevalece entre os entrevistados o consenso de que o mercado se ajustará a níveis de investimento mais alinhados com sua maturidade. Tal perspectiva encontra respaldo em diversas análises de mercado, conforme indicado pelos dados da pesquisa, e pelo reconhecimento de que o volume de investimentos anterior à crise foi uma anomalia.

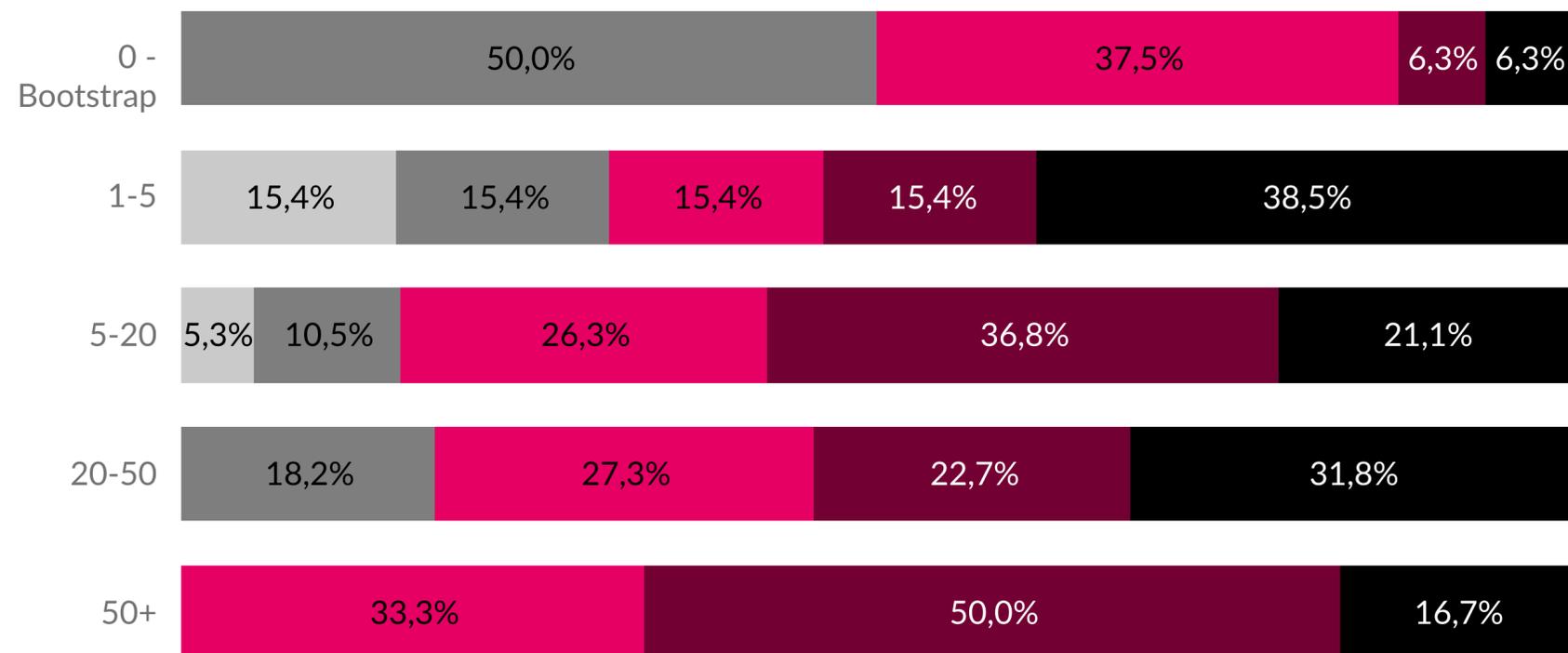
"Os volumes de investimento antes da crise eram anormais; portanto, ainda levará tempo para regressarem àqueles patamares."

Adicionalmente, assim como os investidores responderam, a incerteza econômica, sobretudo quanto às tendências da economia dos Estados Unidos, conserva uma postura de vigilância entre os empreendedores.

"A ausência de uma visão clara sobre o rumo da economia estadunidense, isto é, se enfrentará um pouso forçado ou suave, repercute diretamente no clima dos investimentos diante dessas incertezas."

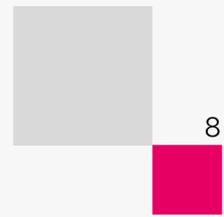
Em quanto tempo você acredita que o volume de investimento / movimentação no mercado de startup / venture capital irá retornar aos níveis pré-crise?

- Menos de 12 meses
- Entre 12 a 18 meses
- Entre 18 a 24 meses
- + 24 meses
- Não irá retornar

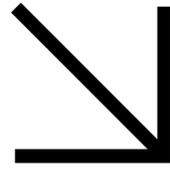


fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

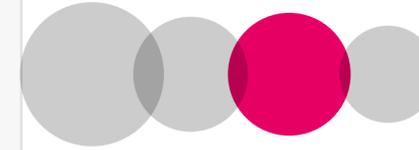
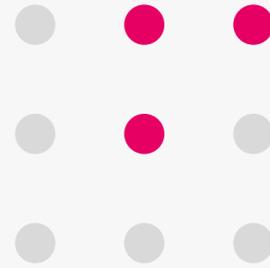
32



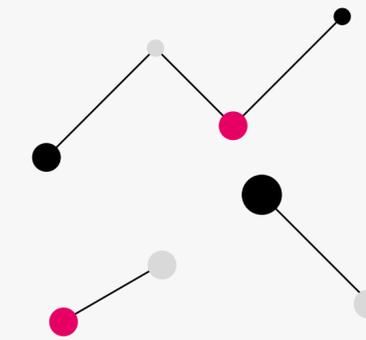
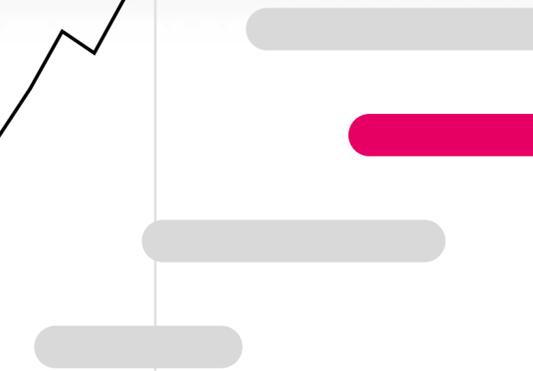
8



247,5



22,1



Em quanto tempo você acredita que o volume de investimento / movimentação no mercado de startup /venture capital irá retornar aos níveis pré-crise?

Já temos sinais de grandes aportes voltando a acontecer Series B e além, e o ecossistema early stage segue aquecido em boas teses. Isso me sinaliza o fim próximo da crise - mas a retomada nos patamares de 2020-2021 demora mais, dada à correção para normalidade.

Founder de HealthTech Series A

Investimentos naqueles patamares não retornam em, pelo menos, 10 anos. Fora o contexto macro, acredito que os LPs vão demorar para voltar a tomar o risco da classe do ativo. O volume de erros que foi feito em startups vai ser uma justificativa muito forte para ter menos liquidez no mercado.

Founder de GreenTech, Series A

O nível de prospecção é alto, existe recursos financeiro, mas investidores estão muito cautelosos. Aliada a isso é a mudança das carteiras de investimento que antes era base tecnológica por maior aceleração e agora para negócios da economia real que tem um tempo maior para acelerar.

Founder de RetailTech Bootstrap

Foram aprendizados importantes e por isso não acho que voltaremos para o volume anterior. E se voltar pro volume, o perfil do que o investidor está buscando acho que mudou permanentemente. Sustentabilidade financeira vai ter um peso maior - não só durante a crise, mas pós crise tb.

Founder de RetailTech Seed

Impactos da crise de startup na formação de profissionais



Alvaro Schocair

Fundador Link School of Business



Fernando Barra

Especialista em Tecnologia & Inovação



Mônica Evangelista

Head Link Labs



A crise das startups de 2021 teve impacto na formação de profissionais? Quais fatores acreditam ter levado a isso?

A crise de investimento em 2021 revelou a necessidade de uma educação empreendedora mais resistente e adaptável. Na Link, reconhecemos que a turbulência financeira exigia um enfoque maior na resiliência financeira, levando-nos a enfatizar o ensino de finanças em nosso currículo. Isso permite que os futuros empreendedores aprendam a navegar em águas econômicas instáveis com maior eficácia. Além disso, a imprevisibilidade do mercado sublinhou a importância de desenvolver uma mentalidade flexível e ágil, o que nos motivou a adotar um modelo educacional voltado para a adaptabilidade, incentivando inovação e uma rápida reorientação de estratégias de negócios conforme necessário.

A crise também forçou as startups a buscar modelos de negócio sustentáveis e independentes de capital externo, fomentando a criatividade e a inovação. Este cenário contribuiu para um perfil empreendedor que valoriza visão de futuro, autogestão e eficiência operacional, com um enfoque tecnológico para operar de maneira enxuta e automatizada.

Esses elementos agora são integrados no ensino da Link, onde também fortalecemos a rede de mentores e realçamos a importância do networking, expandindo assim as oportunidades práticas de aprendizado dos alunos e o contato com profissionais do setor.

Quais mudanças vocês sentiram nas demandas do mercado em relação aos profissionais e habilidades que são esperadas no futuro? Quais mudanças tiveram que fazer para se adaptar ao cenário de crise e pós crise?

A crise de 2021 impactou profundamente as demandas do mercado de trabalho, ampliando o escopo das habilidades esperadas dos profissionais do futuro. A Link School of Business notou uma crescente valorização de competências além das técnicas, como a inovação, o pensamento crítico e as People Skills, fundamentais para navegar pela incerteza econômica. A fluência digital e a resiliência financeira emergiram como temas centrais, impulsionando a inclusão de conhecimentos avançados em análise de dados e gestão financeira em nosso currículo. Esta abordagem holística garante que os alunos estejam equipados para liderar em um cenário de constante mudança.

Adaptar-se ao cenário pós-crise implicou também em abraçar o empreendedorismo social e sustentável, integrando a responsabilidade social e a ética nos negócios ao conteúdo programático. Com a disciplina 'Together We Grow', enfocamos o impacto ambiental e a contribuição social. Além disso, reforçamos a metodologia prática da Link para garantir que os programas estejam em sintonia com as necessidades do mercado, capacitando empreendedores a formar o futuro do empreendedorismo globalmente.

Sentem que o mercado de formação de profissionais está passando por uma transformação? Quais outros fatores acreditam levar a isso? Como acham que isso irá contribuir e impactar em uma visão de longo prazo?

O mercado de formação profissional está testemunhando uma transformação notável, impulsionada pela tecnologia e pela demanda por aprendizado contínuo. Na Link, estamos remodelando nossos currículos para incorporar habilidades digitais avançadas, preparando os alunos para os novos desafios do mercado de trabalho. A educação é cada vez mais vista como uma jornada perene, com profissionais buscando aprimoramento constante para

Impactos da crise de startup na formação de profissionais

LSB LINK SCHOOL OF BUSINESS

A Link School of Business é uma instituição de ensino, voltada para a formação de bacharéis em Administração, com ênfase em empreendedorismo, presente no mercado desde de 2020. Com método de ensino totalmente inovador e uma metodologia prática, direcionada à aprendizagem aplicada à construção de novos negócios, a faculdade tem como objetivo garantir a máxima proximidade da sala de aula com o mercado de trabalho e formar os melhores donos de negócios do país.

competir e prosperar. Portanto, nossos programas estão evoluindo para oferecer flexibilidade e personalização no aprendizado, abraçando métodos que respeitem os estilos e ritmos individuais dos alunos.

A globalização e a diversidade também estão moldando o futuro da educação, com um foco crescente na aquisição de competências interculturais e linguísticas. A Link tem dado ênfase especial às People Skills, pois habilidades interpessoais como liderança, comunicação e colaboração são consideradas cruciais. Esperamos que essa transformação no ensino gere profissionais bem equipados para enfrentar desafios futuros, fechando a lacuna de habilidades e promovendo uma economia mais inovadora e adaptável.



Em todos os níveis de maturidade, empreendedores apontam que foram negativamente impactados durante a crise.

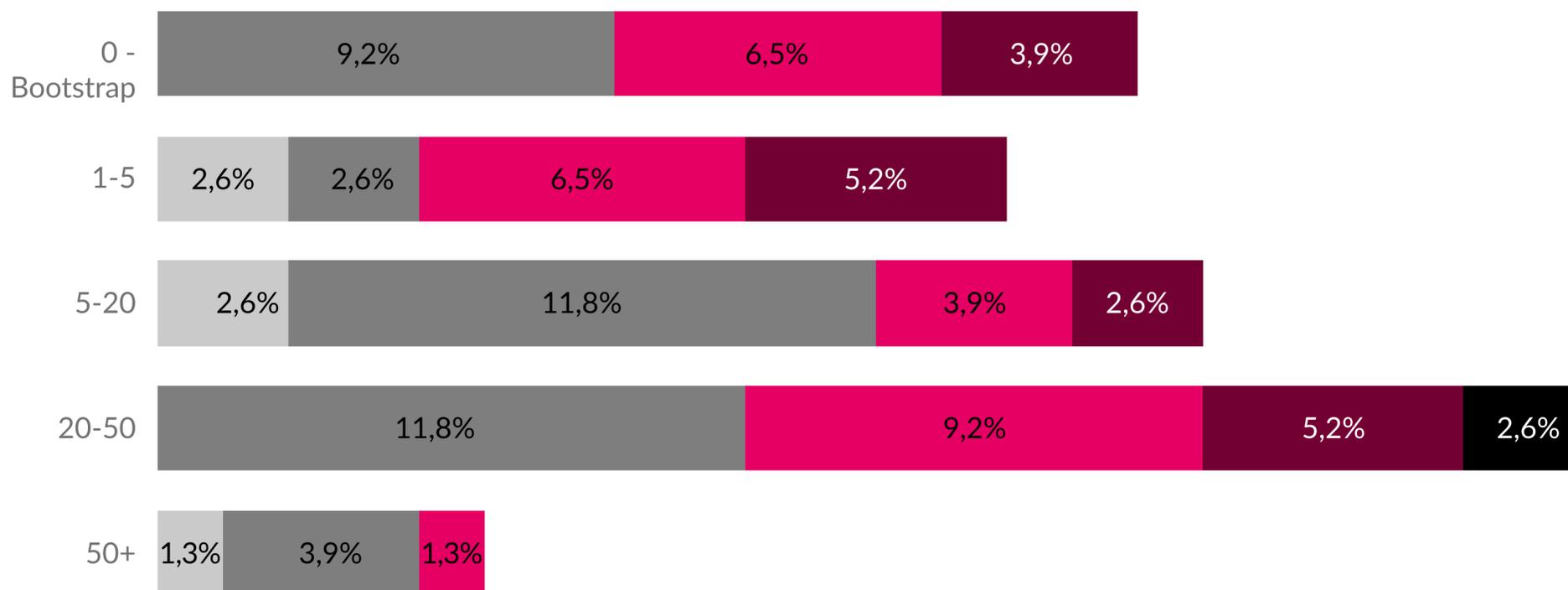
Fundadores tiveram que se adaptar a realidade da crise. A pesquisa apontou que muitas empresas tiveram a necessidade de implementar medidas de redução de despesas e buscar financiamentos adicionais, estendendo as rodadas de investimento anteriores.

Por outro lado, empreendedores que souberam se ajustar rapidamente à nova realidade sentiram com menos impacto os problemas na busca por capital.

Em resposta um fundador opinou: "Acredito que ainda há investimentos para empresas com sólidos unit economics e equipe forte, especialmente aquelas que souberam diminuir o burn rate, mantendo um crescimento sustentável e margens saudáveis."

Como você classificaria o impacto dos últimos acontecimentos dos últimos 12 a 18 meses na operação da sua empresa?

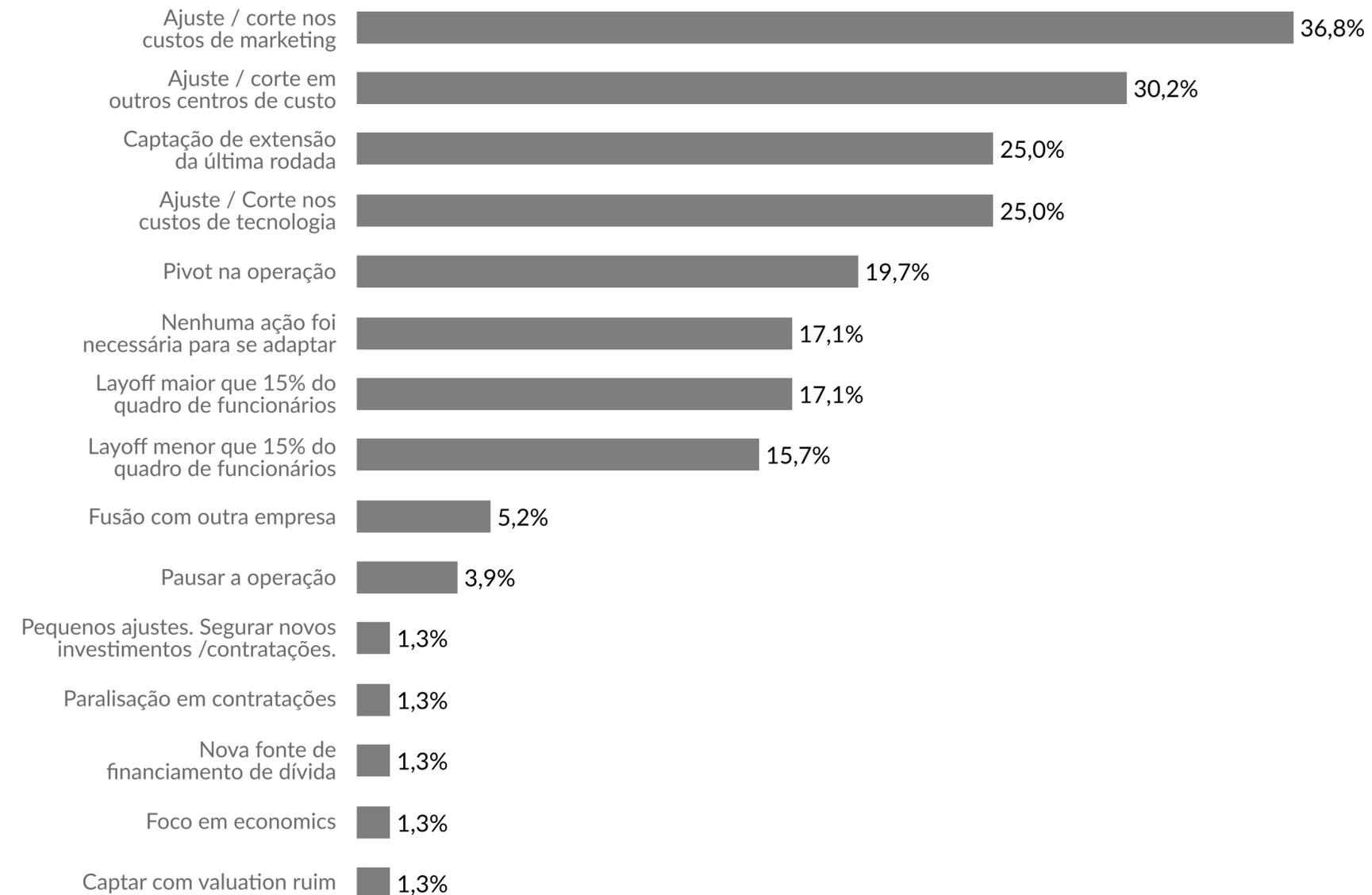
- Muito negativamente afetado
- Negativamente afetado
- Indiferente / Neutro
- Positivamente afetado
- Muito positivamente afetado



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

Ajuste no burn e busca por capital rápido foram os principais pontos de adaptação para empreendedores durante período de crise

PRINCIPAIS AÇÕES REALIZADAS PARA SE ADAPTAR AO PERÍODO DE CRISE



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

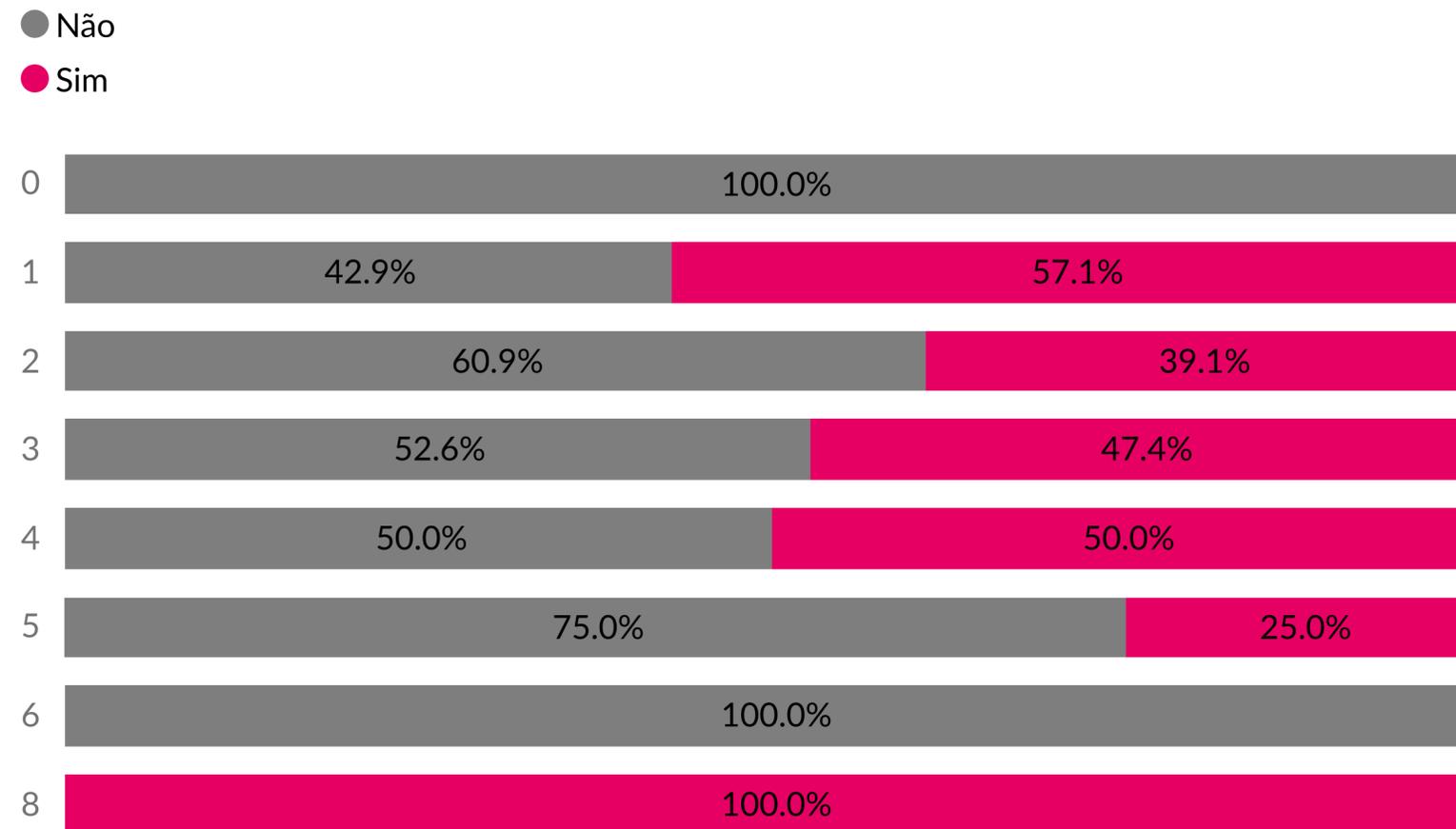
Fundadores 'solo' demonstram maior impacto na saúde mental se comparados à empreendedores com outros fundadores

Não houve consenso na resposta desta pergunta entre os respondentes. Muitos fundadores demonstraram impacto negativo da crise em sua saúde mental, porém, grande parte entende que a pressão de empreender não foi alterada pois já é alta por natureza.

"Os acontecimentos de mercado fazem parte do jogo. Obviamente ninguém espera que aconteça, mas está dentro dos cenários possíveis de se enfrentar uma vez que se escolhe empreender. "

Você, pessoalmente, sente que teve a saúde mental afetada por algum fator decorrente da crise em questão?

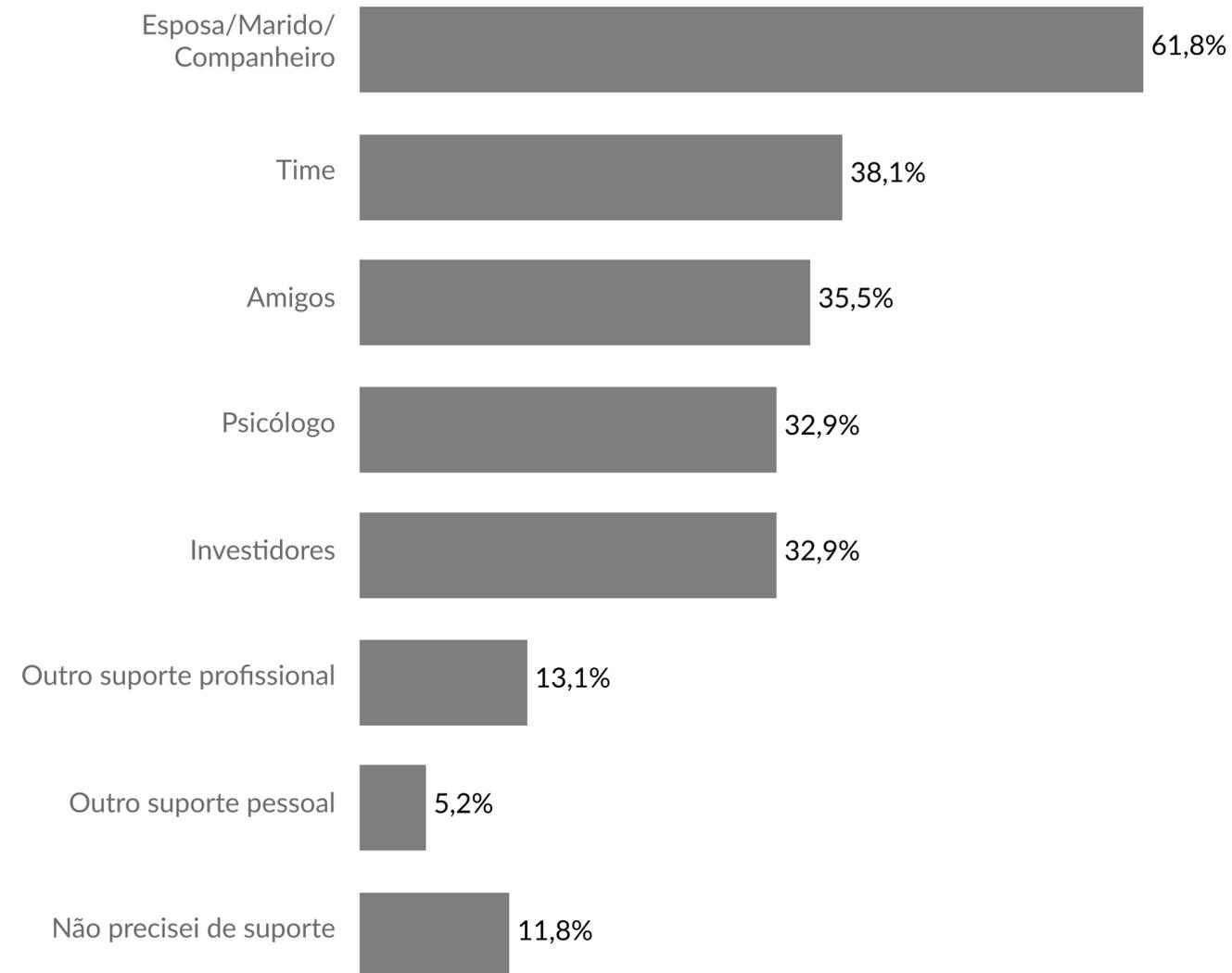
(Respostas ordenadas em função da quantidade de co-fundadores na sua empresa)



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

Círculo de confiança de fundadores impulsiona a passar por momentos de crise

Com quem você buscou suporte para enfrentar seus desafios nos últimos 18 meses?



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

Empreendedores não se sentem pessoalmente preparados para lidar com fatores adversos

Uma das características mais comuns entre fundadores é de ter muita atenção para suas empresas e vida profissional, mas esquecer de fatores importantes na sua vida pessoal.

Muitos já possuem ações básicas como constituição de uma reserva financeira, participação de grupos de confiança e diversificação de seus investimentos. Contudo, fatores essenciais como constituição de holding offshore e um planejamento prévio de wealth management deixam a desejar.

Com base nos resultados da pesquisa, é evidente que a maioria dos fundadores de startups não possui uma preparação adequada quando falamos da pessoa física (PF), o que pode deixá-los vulneráveis a fatores adversos.

Blindagem patrimonial, otimização de futura

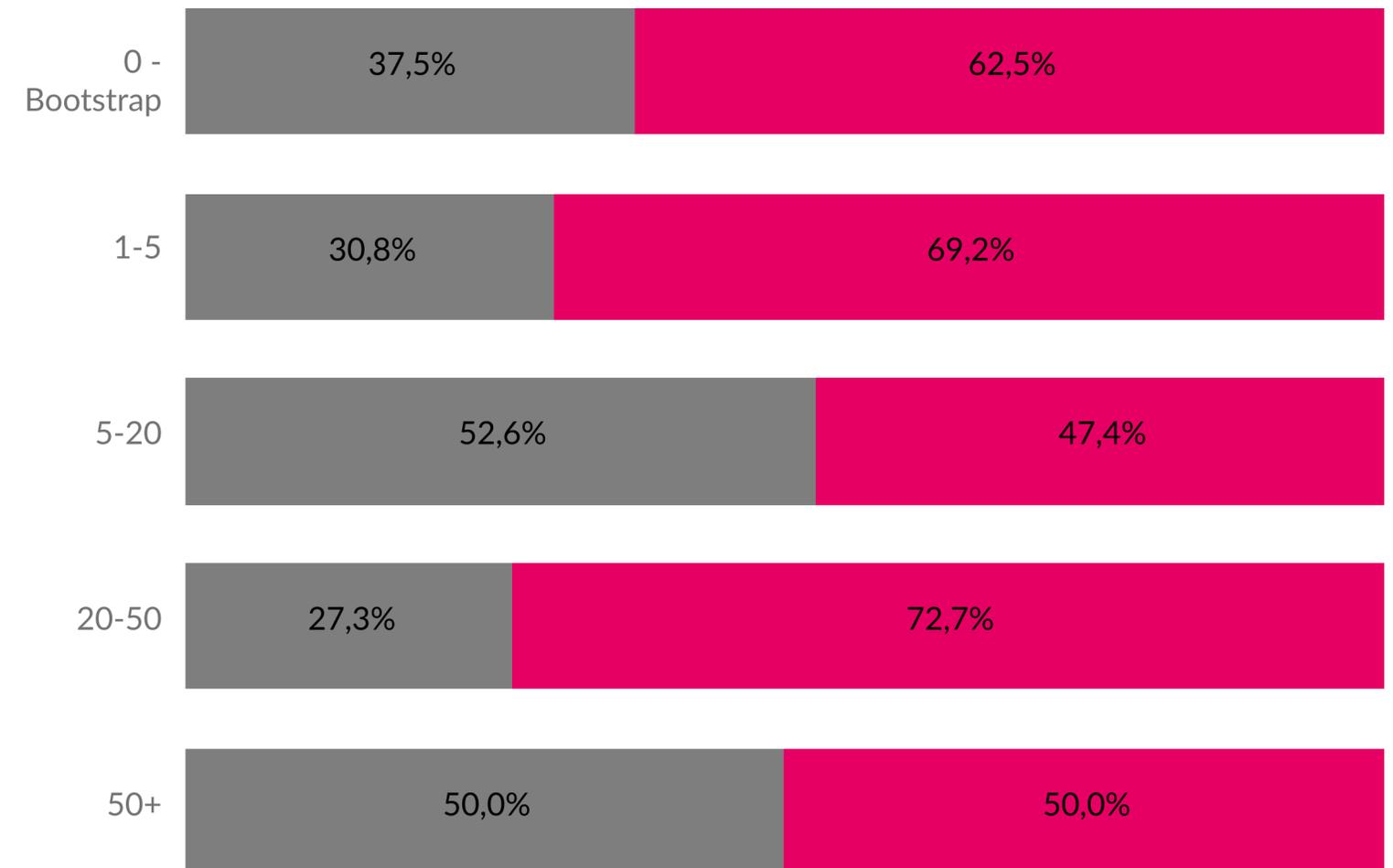
sucessão e proteção patrimonial são alguns dos benefícios que tais fundadores encontram ao se prepararem previamente.

E com esse foco nasceu a Beacon Founders Society. "O empreendedor de tecnologia no Brasil está muito mais exposto ao risco pelas condições e desafios de desenvolver negócios no país, sobretudo pelas condições fiscais, tributárias e de acesso a capital, além da própria maturidade do ambiente de negócios e de saídas. Ter uma vida completamente concentrada e ilíquida nessa jornada leva a uma não otimização dos resultados para todo ecossistema", aponta o CEO da Beacon, Ricardo Duarte.

Assim, garantir a segurança financeira é fundamental para o sucesso a longo prazo e a preservação do seu patrimônio.

Você sente que está estruturado para fatores adversos como founder?

● Sim ● Não

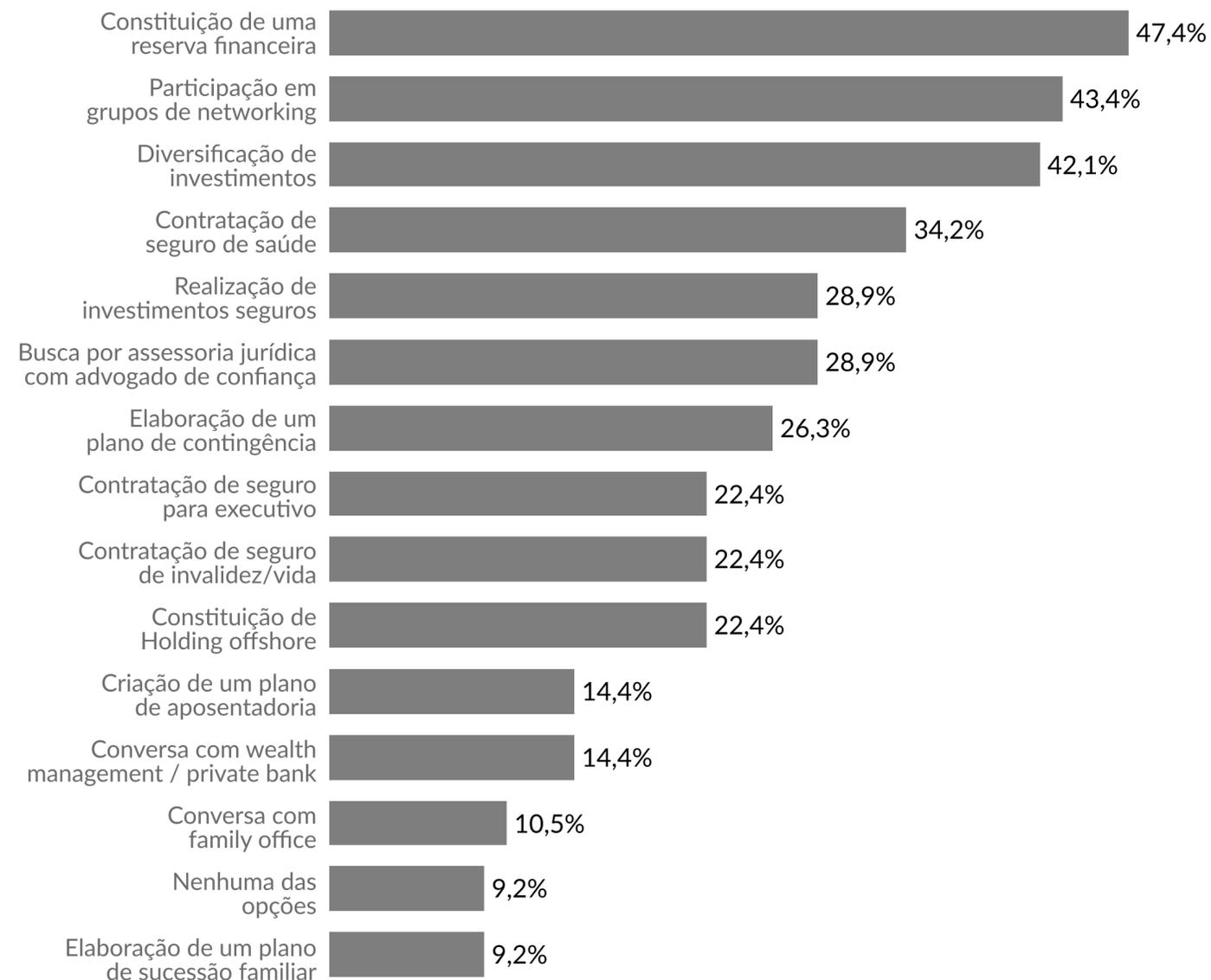


fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)

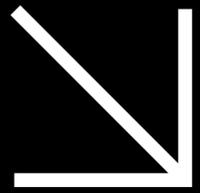
Ainda há muito a ser explorado no preparo para os empreendedores lidarem com situações adversas

A maior parte dos respondentes alega que já fez alguma ação para se preparar para situações adversas. Interessante notar que as respostas mais recorrentes envolvem a aplicação em alguma categoria de investimento tradicional e/ou a contratação de seguros.

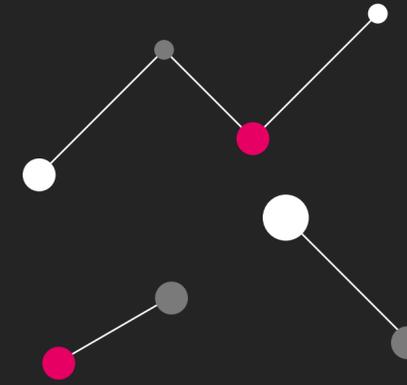
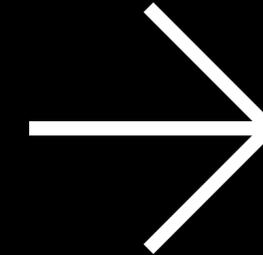
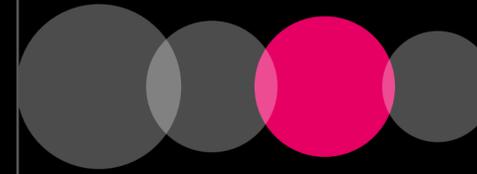
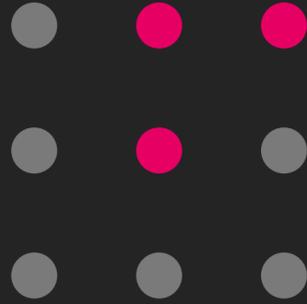
Quais das ações abaixo você já realizou para se estruturar para fatores adversos?



fonte: What's Next for Innovators (Distrito e Beacon)



247,5



EQUIPE TÉCNICA

AUTORES

BRUNO COSTA,
LAURA GABRIEL

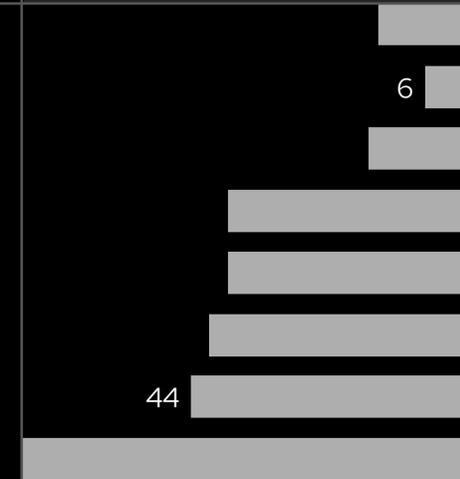
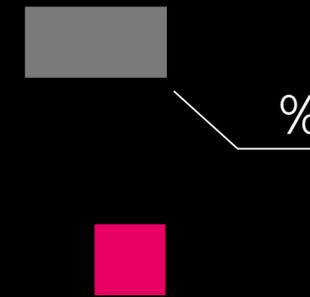
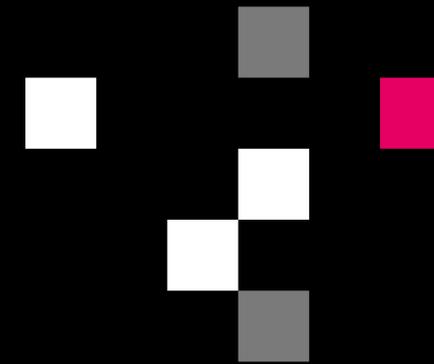
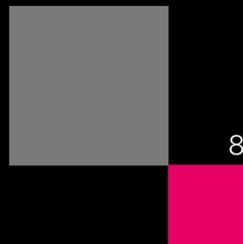
REVISÃO, EDIÇÃO
E PLANEJAMENTO

EDUARDO FUENTES,
TIAGO ÁVILA

DESIGN

SOPHIA ROSSETTO,
LETÍCIA PADUA

32



DISTRITO



BEACON

©DISTRITO ©BEACON 2023 O CONTEÚDO DESTE MATERIAL PERTENCE AOS SEUS REALIZADORES

É vedada sua utilização para fins comerciais e publicitários sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação total ou parcial dos textos e gráficos que compõem este estudo.

