



# CORRIDA DE UNICÓRNIOS: PARA QUÊ?

No ano passado, seis *startups* brasileiras entraram no grupo dos unicórnios, aquelas empresas com valor de mercado superior a US\$ 1 bilhão, de acordo com estudo recente da Distrito Ventures. São elas: 99, Nubank, iFood, Stone Pagamentos, Arco Educação e Gympass. Destas, a Arco Educação e a Stone Pagamentos fizeram abertura de capital (IPO) na NASDAQ. Já a 99 atingiu esse patamar de valor quando foi adquirida pela empresa chinesa Didi Chuxing, e as outras três por meio de rodadas de investimento no mercado de *venture capital* global. O relatório aponta ainda outros dez negócios brasileiros com potencial de atingir o *status* de unicórnio em 2019.

Sem dúvida, é um feito para qualquer *startup* atingir o valor de mercado de US\$ 1 bilhão. Alcançar o *status* mitológico de unicórnio costuma dar visibilidade para as empresas e para os seus fundadores. Rende muitas notícias na imprensa e pode impulsionar ainda mais o valor de mercado do negócio.

No entanto, a busca pelo unicórnio não deve ser o objetivo de empreendedores nem de investidores do ecossistema brasileiro. Em abril de 2017, a Netshoes tornou-se a primeira *startup* brasileira a abrir o capital na NASDAQ, com valor de mercado de US\$ 499,5 milhões, passando a ser a candidata mais óbvia a unicórnio naquele ano. De lá para cá, seu valor no mercado acionário despencou para cerca de US\$ 45,3 milhões (março de 2019). Ao fazer a abertura de capital, automaticamente uma *startup* se expõe ao mercado. No antiexemplo da Netshoes, os problemas operacionais, aliados aos fracos resultados financeiros, destruíram o valor de mercado da empresa.

Ser unicórnio é glamuroso, mas o que empreendedores devem buscar é, em primeiro lugar, servir aos

seus clientes. Para isso, a empresa precisa almejar uma proposta de valor consistente e construir uma disciplina operacional ferrenha para entregar o que propõe. O crescimento do valor de mercado deve ser consequência da implementação disciplinada de uma estratégia de expansão, o que atrai investidores dispostos a contribuir para que a empresa atinja novos patamares de crescimento.

Nesse processo, podem ser interessantes, tanto para empreendedores quanto para investidores, saídas estratégicas do negócio, vendendo suas participações muito antes de a empresa atingir o valor de mercado de US\$ 1 bilhão. Essas saídas estratégicas trazem liquidez para empreendedores e investidores, possibilitando a ambos reinvestir no próprio ecossistema. Seguindo essa lógica, mais valeria ao ecossistema empreendedor brasileiro contar com milhares de empresas sendo diluídas ou vendidas antes de alcançarem o *status* de unicórnio do que ter uma dezena de empresas que atingiram o valor de mercado de US\$ 1 bilhão. unicórnios são notícias que ajudam inclusive a fomentar uma cultura empreendedora no país, mas o que o

ecossistema precisa nesse momento é ver a abertura de novas empresas de base tecnológica multiplicada por dez. Assim haveria no Brasil mais negócios em diferentes estágios de desenvolvimento, o que atrairia mais liquidez para o mercado de investimento de capital de risco. O trabalho de base, muito longe do *glamour* dos unicórnios, exige engajamento das universidades, um sistema de proteção intelectual efetivo e simples, desburocratização, reforma tributária e fomento ao investimento *early stage* (estágio inicial). Ainda temos muito a construir no ecossistema empreendedor brasileiro.

EM VEZ DE PERSEGUIR  
O VALOR DE MERCADO  
DE US\$ 1 BILHÃO,  
UMA *STARTUP*  
DEVERIA ALMEJAR  
SER UM NEGÓCIO  
CONSISTENTE.