



# CORRIDA DOS UNICÓRNIOS

2019

REALIZAÇÃO

**DIST**rito

APOIO

**KPMG**



# SUMÁRIO

04. **Quem somos**

05. **Introdução**

06. **Explosão de unicórnios**

07. **Unicórnios brasileiros**

## 08. **Perfis de unicórnios**

- > Perfil 99
- > Perfil Nubank
- > Perfil Arco
- > Perfil iFood
- > Perfil Stone
- > Perfil Gympass
- > Raio-X dos founders

16. **O Páreo**

## 17. **Perfis aspirantes**

- > Perfil Credits
- > Perfil Neoway
- > Perfil QuintoAndar
- > Perfil ContaAzul
- > Perfil EBANX
- > Perfil Grow
- > Perfil Resultados Digitais
- > Perfil VivaReal
- > Perfil CargoX
- > Perfil Loggi

27. **Comparativo de região e público-alvo**

28. **Capital para crescer**

29. **Unicórnios são consequência, não objetivo**

30. **Painel**

31. **Conclusão**

32. **Termos de uso**

33. **Créditos**

# QUEM SOMOS

**DISTRITO**  
**DISTRITO**  
applied innovation

**Distrito** é uma plataforma de inovação para startups, empresas e investidores que buscam o próximo passo de sua evolução.

Unimos uma poderosa rede de conexões, dados, inteligência analítica, criativa e espírito empreendedor para contribuir ativamente na transformação tecnológica que está mudando o mundo.

Acreditamos na inovação aplicada para construir um futuro melhor.

Saiba mais em [www.distrito.me](http://www.distrito.me)

# INTRODUÇÃO

Atingir o valor de mercado de US\$1 bilhão é para poucos, e não é à toa que essa marca é um objetivo almejado por startups que querem se tornar empresas de impacto. Acontece que, obviamente, isso não é nada fácil. Foi por isso que a investidora norte-americana de venture capital Aileen Lee, da Cowboy Ventures, batizou as companhias que conseguem tal façanha de Unicórnios. A ideia é, justamente, que a proporção de startups que chega a esse valuation é tão pequena que são praticamente criaturas mitológicas, raras.

O valor de US\$1 bilhão é arbitrário, claro. Talvez tenha sido escolhido pelo fato de que, em 2013, ano em que o termo Unicórnio surgiu neste contexto de negócios, o Instagram foi comprado pelo Facebook por exatamente essa quantia. Na época o número parecia gigantesco para uma startup de tecnologia. Hoje, ele impressiona menos, visto que já estamos acostumados a valores maiores. O humilde WhatsApp foi comprado por US\$19 bilhões pelo mesmo Facebook, enquanto a Uber, por exemplo, é cotada em US\$72 bilhões.

Hoje, são 314 startups Unicórnio pelo mundo, segundo o CBInsights. Quando o termo surgiu, eram 39. Este número pode parecer alto, mas não se engane. Isso não

significa que eles tenham se tornado comuns ainda: menos de 1% de todas as startups que recebem venture capital chegam ao tão sonhado valuation bilionário.

No entanto, se parece que o clube dos Unicórnios está ficando cada vez mais acessível, há uma nova fronteira à vista: a dos 'Decacórnios', startups avaliadas em mais de US\$10 bilhões. Atualmente, existem 20 delas no mundo - incluindo aí Uber, Didi Chuxing, WeWork, AirBNB, e SpaceX.

Mas e o Brasil? Embora ainda não tenhamos nenhum Decacórnio, nosso rol de Unicórnios vem crescendo rápido. Até janeiro de 2018, não havia uma única startup bilionária para chamar de nossa e hoje, pouco mais de um ano depois, já contamos com seis. A onda de capital de risco e apostas nas empresas de tecnologia está chegando às nossas praias.

Quem serão os próximos candidatos? Descubra conosco no relatório Corrida dos Unicórnios, em que consultamos especialistas de diversas áreas e analisamos as chances de novas startups brasileiras chegarem lá.



# EXPLOSÃO DE UNICÓRNIOS

Os Unicórnios podem até ser considerados raros, mas vêm nascendo com cada vez mais frequência. Como pode se constatar no gráfico ao lado, na última década as startups bilionárias tiveram um grande *boom*, sendo que, dos 314 Unicórnios mapeados pelo CBInsights, três quartos estão nos EUA (154) e China (83). Disso, surgem duas perguntas:

- **Qual a razão desse fenômeno?**
- **Esse modelo é sustentável?**

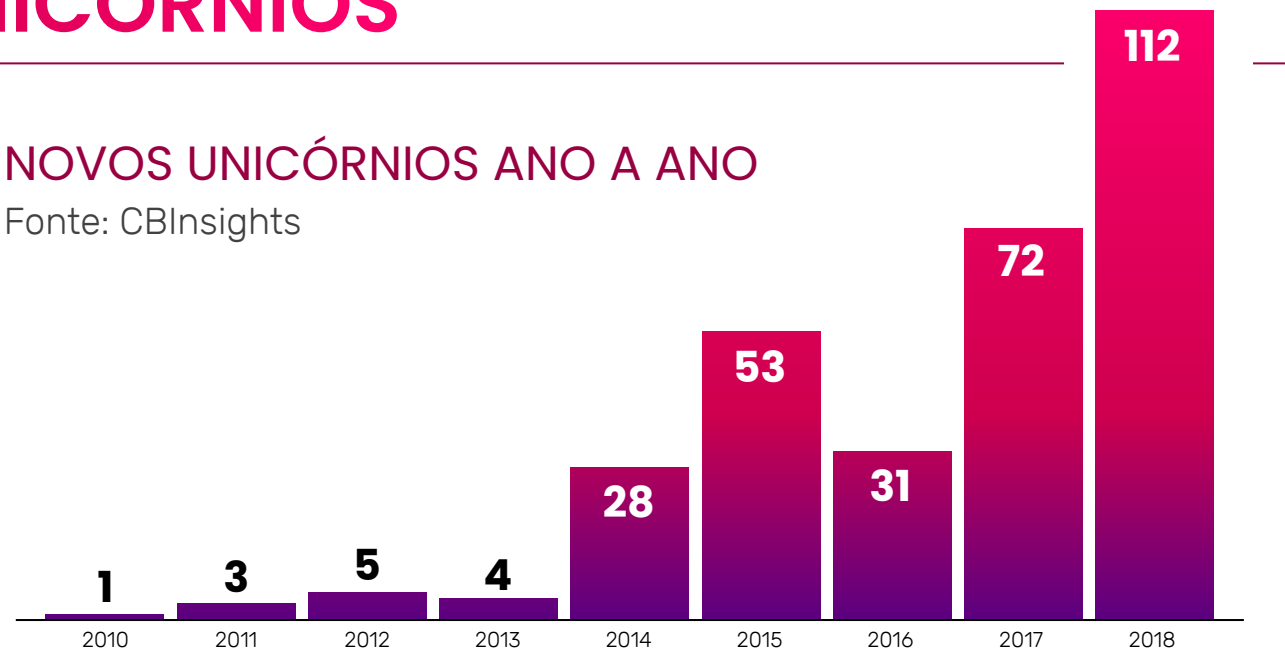
A primeira pergunta tem uma resposta relativamente consensual. A explosão de firmas de tecnologia de capital privado com avaliações bilionárias depende, evidentemente, da disponibilidade desse capital. Segundo o Prof. William H. Janeway, economista da Universidade de Princeton e *venture capitalist*, a maior disposição de investidores em injetar capital em empreendimentos arriscados, apostando em grandes retornos, vem da crise financeira global de 2008. As taxas de juros baixas ou quase nulas em bancos centrais da América do Norte e Europa incentivaram a tomada de riscos, o que explica a confiança dos investidores. Mas não é só isso. O crescimento desproporcional das startups passa também por dois fatores:

**Escalabilidade:** empresas de tecnologia como Google e Facebook mostraram que é possível atingir bilhões de clientes com bem menos atrito e custo, e com mais velocidade que outros setores.

**Necessidade** maior de crescer rapidamente: no tipo de mercado conhecido como *winner takes*

## NOVOS UNICÓRNIOS ANO A ANO

Fonte: CBInsights



*all*, a empresa que cresce mais rápido geralmente elimina ou absorve as outras e reina sozinha. Isso exige quantidades enormes de capital, capazes de alimentar a expansão acelerada mesmo enquanto a empresa não lucra - o que pode demorar anos, ou até mesmo nunca acontecer. A Uber, por exemplo, avaliada em US\$72 bilhões, ainda não dá lucros e continua buscando capital de expansão.

A questão sobre a sustentabilidade desse cenário é mais controversa. Para alguns, a proliferação de startups de tecnologia sustentadas por *venture capital* é um sinal de que estamos entrando em um novo modelo econômico, em que a inovação e tecnologia são mais valorizadas e a busca pela disrupção virou prioridade, tornando mercados e indústrias

mais ágeis e eficientes. Para outros, é uma bolha: essas companhias estariam sendo supervalorizadas e induzidas a um modelo insustentável que - se as fontes de capital se fecharem - levará à morte de muitos dos Unicórnios e aspirantes a Unicórnios que conhecemos hoje. Grande parte deles, segundo o Prof. Janeway, jamais provaram-se capazes de manterem-se em pé sem injeções constantes de dinheiro para gastarem como quiserem.

Independente dos indicativos do futuro dos Unicórnios de forma geral, chegar nesse patamar é uma grande conquista para qualquer companhia, e representa uma confiança do mercado no sucesso futuro da startup. Mesmo que seja uma bolha, muitas dessas empresas vieram para ficar. Resta saber quais.

# UNICÓRNIOS BRASILEIROS

Em fevereiro de 2019, o Brasil conta com seis Unicórnios estabelecidos - com todos surgindo em pouco mais de um ano. Conheça melhor cada um deles.

## DEFININDO UNICÓRNIOS

Para os propósitos deste estudo, definimos como Unicórnio qualquer startup que atingiu um *valuation* de US\$1 bilhão. Diferente de algumas definições vigentes na literatura, estamos considerando também startups que chegaram a esse valor por meio de um IPO. Definimos como startup uma empresa de base tecnológica e modelo de negócios escalável, que opera ou operou em condições de incerteza extrema e com origem independente. É esta última definição que exclui a PagSeguro, spin-off do UOL e Grupo Folha.





## PERFIL

99

99

FUNDAÇÃO\_2012

QUANDO VIROU UNICÓRNIO<sup>1</sup>\_JANEIRO/2018

SEGMENTO\_MOBILIDADE

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_ARIEL LAMBRECHT, PAULO VERAS, RENATO FREITAS

FUNCIONÁRIOS<sup>2</sup>\_1206



A ideia de chamar a empresa de 99Taxis veio da ideia de ser algo universal, pois a **INTERNACIONALIZAÇÃO** era o plano desde o princípio. Também existia o benefício de aparecer primeiro em ordem alfabética - e chamar de 100Taxis seria um tiro no pé.

<sup>1</sup> Fonte: <https://bit.ly/2EPQRXY>

<sup>2</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

Originalmente conhecida como 99Taxis, a empresa fundada por três ex-alunos da Escola Politécnica da USP visava, inicialmente, facilitar o acesso de passageiros a táxis convencionais. Com o surgimento de concorrentes como a Uber, veio a adaptação que os levou a mudar de nome e ampliar seu escopo, chegando onde estão agora. O serviço 99POP provou-se um sucesso e permitiu que a empresa dependesse menos dos táxis, garantindo assim a segunda maior fatia de uma modalidade de transporte que vem conquistando as cidades do Brasil e do mundo.

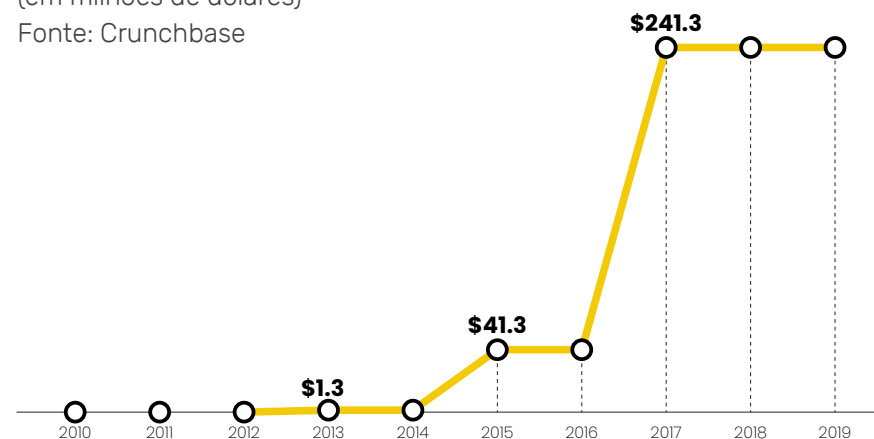
### COMO VIROU UNICÓRNIO

Seu valuation bilionário ocorreu quando foi adquirida pela Didi Chuxing, gigante chinesa do setor de transporte. A Didi já havia comprado uma parcela da startup em 2017, num movimento vital para garantir sua competitividade no mercado de ride hailing.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase







## NUBANK

FUNDAÇÃO\_2013

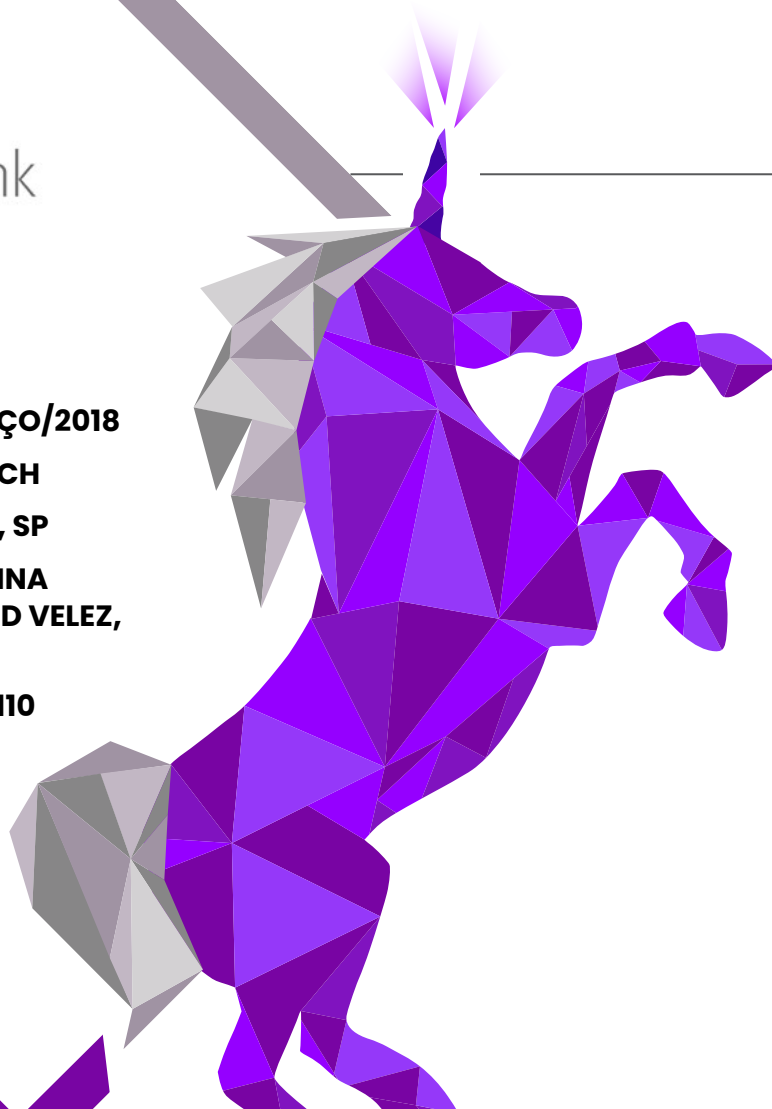
QUANDO VIROU UNICÓRNIO<sup>1</sup>\_MARÇO/2018

SEGMENTO\_FINTECH

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_CRISTINA JUNQUEIRA, DAVID VELEZ, EDWARD WIBLE

FUNCIÓNÁRIOS<sup>2</sup>\_1110



A febre por compartilhar fotos do roxinho, movida pelo **MARKETING BOCA-A-BOCA**, chegou ao ponto de levar a empresa a tirar os números da frente do cartão, para evitar fraudes.

<sup>1</sup> Fonte: <https://bit.ly/2FJJFdk>

<sup>2</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A proposta era clara: oferecer um cartão de crédito sem anuidade e gerenciado totalmente via aplicativo, reduzindo custos de agência, funcionários, burocracia e taxas. Com isso, aliado a uma marcante estética roxa e um atendimento humanizado, o Nubank cresceu em ritmo acelerado.

O lançamento da NuConta e a transformação em banco digital, em 2017, fez com que a startup captasse cada vez mais investimentos e usuários, dos quais hoje já tem mais de cinco milhões. A função débito foi lançada no final de 2018 e visa tornar o pacote de serviços do Nubank ainda mais completo.

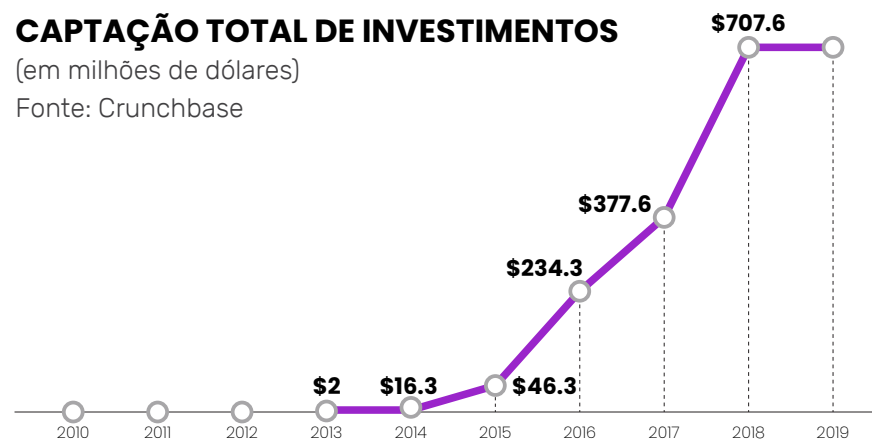
### COMO VIROU UNICÓRNIO

Uma rodada de investimentos Série E no valor de US\$150 milhões foi o empurrão que faltava para fazer do Nubank um Unicórnio. O aporte chegou pouco depois de a empresa começar a gerar caixa operacional, e foi justificado como uma forma de acelerar o crescimento ainda mais.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



## ARCO EDUCAÇÃO

FUNDAÇÃO\_2006

QUANDO VIROU  
UNICÓRNIO<sup>1</sup>\_SETEMBRO/2018

SEGMENTO\_EDUCAÇÃO

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_ARI DE SÁ NETO

FUNCIÓNÁRIOS<sup>2</sup>\_718



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A holding Arco Educação é de origem cearense, e nasceu em 2004 como fruto de uma divisão dos negócios da família Sá Cavalcante, nome tradicional no ramo de educação no estado. A empresa é dona da Plataforma de Ensino SAS, que tem origem no Colégio Ari de Sá e providencia soluções tecnológicas no estilo turnkey, ou seja, prontas para uso por outras instituições. Além disso, também opera a International School, uma rede de ensino bilíngue. Desde 2014, a Arco Educação conta com a participação minoritária da firma de private equity General Atlantic, cujo aporte financeiro auxiliou na rápida expansão mesmo em um momento de crise no país.

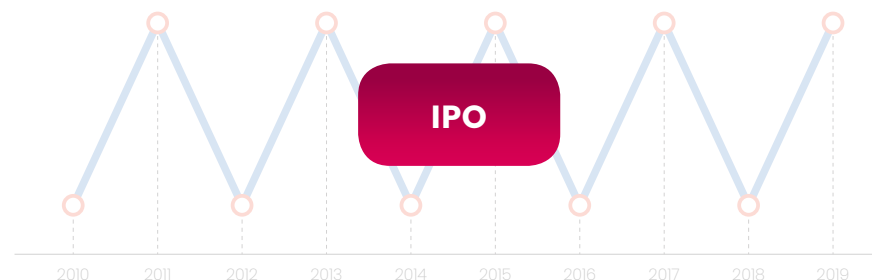
### COMO VIROU UNICÓRNIO

Sem muito estardalhaço, abriu parte de seu capital na bolsa de tecnologia norte-americana Nasdaq em setembro de 2018, levantando quase US\$200 milhões e estabelecendo seu valor de mercado a uma marca um pouco acima de US\$1,2 bilhão. Segundo o fundador e CEO, Ari de Sá Neto, o foco agora será em aquisições de tecnologia.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



A tecnologia e sistemas da Arco Educação atendem quase **MEIO MILHÃO DE ALUNOS EM MAIS DE MIL ESCOLAS PARTICULARES** por todo o Brasil.

<sup>1</sup> Fonte: <https://bit.ly/2H2FJa9>

<sup>2</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn (Arco Educação + SAS Plataforma de Ensino + International School)



## IFOOD

FUNDAÇÃO\_2011

QUANDO VIROU UNICÓRNIO<sup>1</sup>\_NOVEMBRO/2018

SEGMENTO\_ALIMENTAÇÃO

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_EDUARDO BAER, FELIPE RAMOS FIORAVANTE, GUILHERME BONIFACIO, PATRICK SIGRIST

FUNCIONÁRIOS<sup>2</sup>\_1291



## PERFIL

### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

O iFood foi um dos pioneiros na ideia de oferecer um marketplace online de entrega de comidas, agregando diversos restaurantes em um sistema centralizado. Uma série de aquisições importantes fez com que a empresa passasse a liderar o mercado e conseguisse algo que poucas conseguem: “pedir um iFood” virou sinônimo de pedir comida por aplicativo. E o seu sucesso não é exclusivo ao Brasil – a empresa é líder na América Latina, e atua hoje também na Argentina, Colômbia e México.

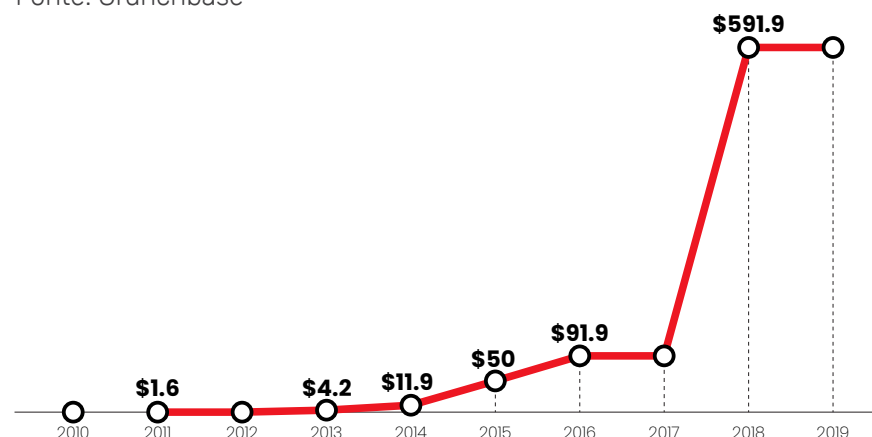
### COMO VIROU UNICÓRNIO

A Mobile, holding brasileira que adquiriu controle do iFood em 2014 e dona também de startups como a Sympla, PlayKids e Apontador, liderou um aporte de US\$500 milhões no seu carro chefe, visando internacionalizar ainda mais o atendimento.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



O app iFood tem um volume de uso gigantesco – **SÃO 6 MILHÕES DE PEDIDOS POR MÊS**, com uma média de 50 mil usuários simultâneos durante os fins de semana. Em horário de pico, são 50 pedidos por segundo.

<sup>1</sup> Fonte: <https://bit.ly/2H2EXy1>

<sup>2</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn



## STONE

FUNDAÇÃO\_2012

QUANDO VIROU UNICÓRNIO<sup>1</sup>\_DEZEMBRO/2018

SEGMENTO\_FINTECH

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_ANDRÉ STREET, EDUARDO PONTES

FUNCIONÁRIOS<sup>2</sup>\_2600

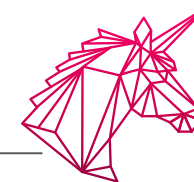


Na véspera do IPO na Nasdaq, a Stone anunciou à SEC que era vítima de um vazamento de dados, e que estava sendo chantageada. Isso não impediu a oferta pública de ter um **SUCESO ALÉM DAS EXPECTATIVAS**, brevemente atingindo um market cap de US\$9bi.

<sup>1</sup> Fonte: <https://glo.bo/2Jjogto>

<sup>2</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A Stone Pagamentos surgiu de uma brecha no mercado, ocasionada pelo fim do monopólio das adquirentes VisaNet (atual Cielo) e Redecard, que detinham direitos exclusivos sobre as bandeiras Visa e Mastercard, respectivamente. A lei que proibiu essa exclusividade em 2010 não só permitiu que comerciantes usassem uma única maquininha para todos os cartões como também abriu espaço para que outras adquirentes surgissem no setor.

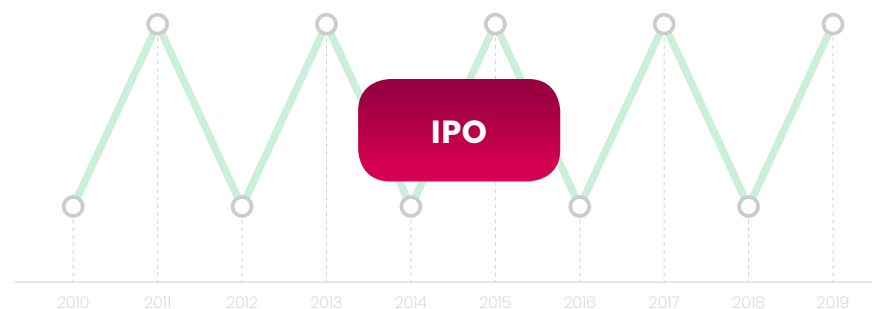
### COMO VIROU UNICÓRNIO

A aquisição da Elavon e o crescimento violento entre 2015 e 2017 - de 15x no número de funcionários e 1.500x no número de clientes - levaram a Stone a conseguir controlar cerca de 5% do mercado de adquirentes. Isso foi o suficiente para que seu IPO na Nasdaq fosse um sucesso, e hoje a empresa conta com uma capitalização de mercado de mais de US\$5 bilhões.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase





## GYMPASS

FUNDAÇÃO\_2012

QUANDO VIROU UNICÓRNIO<sup>1</sup>\_JANEIRO/2019

SEGMENTO\_HRTECH

SEDE\_NOVA YORK, NY, ESTADOS UNIDOS

FOUNDERS\_CESAR CARVALHO, VINICIUS FERRIANI, JOÃO THAYRO

FUNCIONÁRIOS<sup>2</sup>\_1017



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A ideia da Gympass é permitir o uso de milhares academias diferentes pagando uma única assinatura. O conceito, que já era atrativo para consumidores finais, tomou proporções maiores quando a startup se voltou para clientes corporativos. Agora, empresas podem oferecer o serviço como um benefício, aumentando a retenção e possivelmente até mesmo a produtividade de seus funcionários. Hoje são 19.600 academias acessíveis pelo serviço no Brasil, e o número continua a aumentar.

### COMO VIROU UNICÓRNIO

Com a mudança da sede para Nova Iorque e mais de 6.000 academias disponíveis no país, conseguiram uma rodada de investimentos do Softbank. O aporte inicial foi de US\$190mi e, eventualmente pode chegar a US\$500mi, segundo o jornal Valor Econômico.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



Segundo os especialistas que consultamos, a Gympass era a startup mais cotada para se tornar um Unicórnio este ano. Dito e feito - **ELA ENTROU NO CLUBE ANTES DO ESTUDO FICAR PRONTO!**

<sup>1</sup> Fonte: <https://bit.ly/2DJQGve>

<sup>2</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

# RAIO-X DOS FOUNDERS

As mentes por trás dos atuais Unicórnios

Existe uma máxima no mundo de venture capital: o founder em quem você está investindo é tão importante - ou às vezes até mais - do que a empresa ou a ideia em si. Aqui no Brasil, em que o ambiente de negócios é mais inóspito, ter um founder que sabe se relacionar, captar recursos e navegar uma empresa por dificuldades econômicas, jurídicas e operacionais pode ser mais importante ainda. Por isso, vale a pena entender quem são os indivíduos que fundaram nossas startups bilionárias.

## NÚMERO DE FOUNDERS

# 16



O mito do gênio solitário criando algo do zero não passa disso - há uma média de 2,6 founders por Unicórnio.

Menos da metade dos founders já haviam aberto alguma empresa quando fundaram aqueles que viriam a se tornar Unicórnios

## IDADE



O mais novo, João Thayro, tinha 25 anos quando fundou o Gympass e 32 quando ele atingiu o valuation bilionário.



**29,4 ANOS**

Idade média no momento da fundação

**36,1 ANOS**

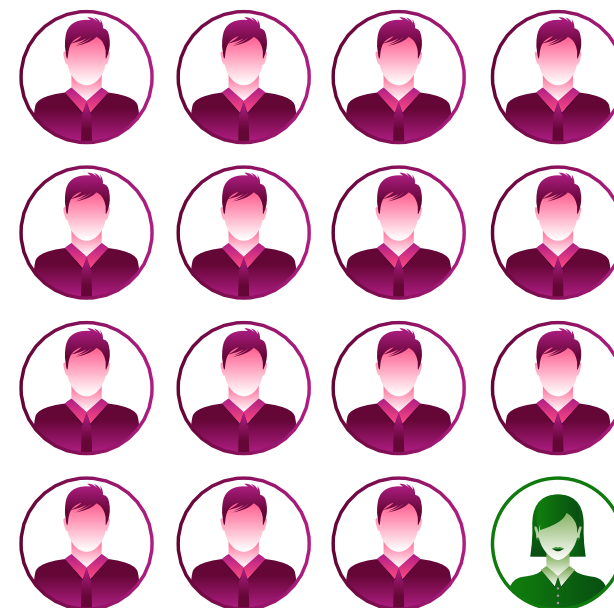
Idade média quando se tornaram Unicórnios



Paulo Veras, da 99, e Patrick Sigrist, do iFood, figuram como os mais velhos, com 40 anos quando fundaram seus futuros Unicórnios - ambos com diversos outros empreendimentos em seus currículos.



## GÊNERO



# 94% SÃO HOMENS

Cristina Junqueira, do Nubank, é a única mulher entre 16 founders

# RAIO-X DOS FOUNDERS

As mentes por trás dos atuais Unicórnios

## NACIONALIDADE



**81%** são brasileiros

3 dos founders são estrangeiros - **Ariel Lambrecht** (argentino radicado no Brasil), da 99, e **David Vélez** (colombiano) e **Edward Wible** (estadunidense), ambos do Nubank.

## CELEIRO DE UNICÓRNIOS

USP

PRINCETON UNIVERSITY

PUC RIO

Stanford



Não divulgado

10

1

1

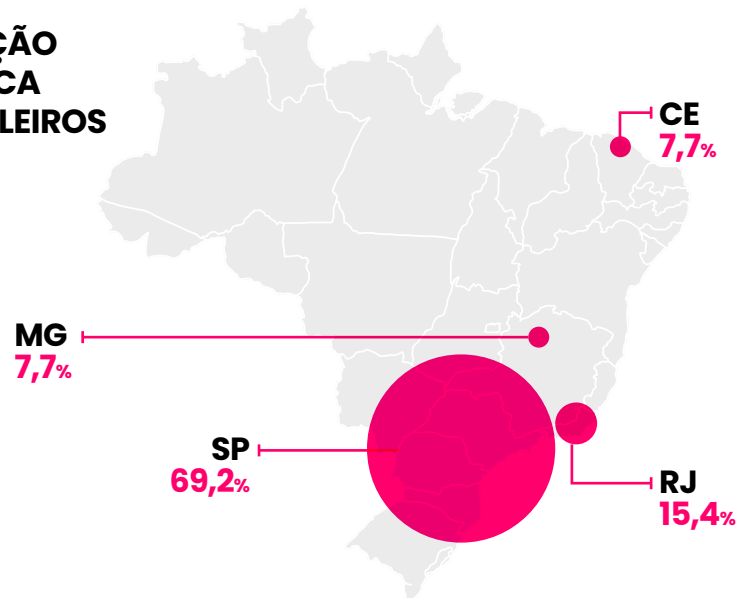
1

1

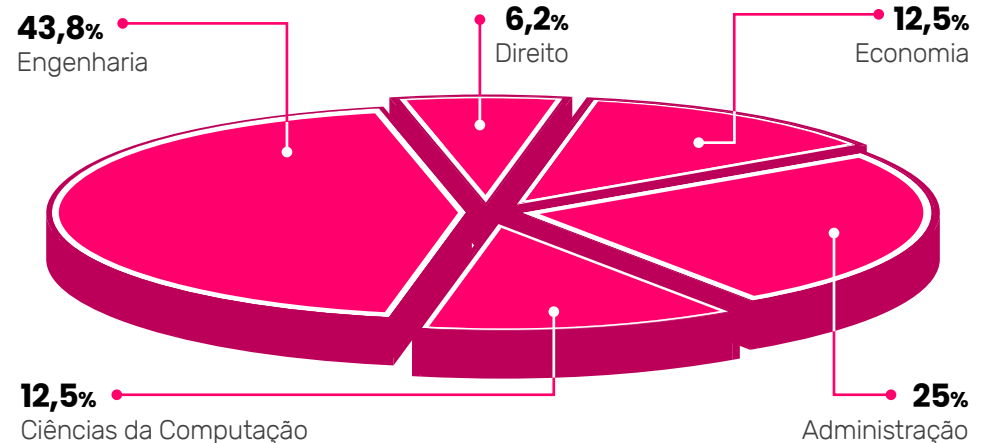
2

Dos 14 founders educados no Brasil, 10 são graduados pela Universidade de São Paulo. 75% dos founders fizeram pós-graduação ou especialização, todos na área de administração de empresas. Dos 14 formados no Brasil, 10 estudaram no exterior - 5 deles, em Harvard.

## DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS BRASILEIROS



## ÁREA DE ESTUDO - GRADUAÇÃO



# O PÁREO

## ASPIRANTES A UNICÓRNIO

### METODOLOGIA

Como reflexo da isenção dos produtores deste material e representantes do Distrito Dataminer, não há juízo de valor ou preferência sobre as startups selecionadas e rankeadas.

A lista inicial de 15 candidatas foi elaborada a partir de pesquisas de mercado, mídia e opiniões de especialistas. As 10 startups citadas neste relatório foram filtradas e selecionadas a partir da lista original por meio de uma pesquisa com mais de 20 especialistas dentre Investidores, Aceleradoras, Acadêmicos, Imprensa e Corporações.

A pesquisa pediu que cada um dos entrevistados escolhesse, dentre as startups listadas, as que mais tivessem chances de se tornar unicórnios em 2019, em sua opinião.

Também houve oportunidade de que os entrevistados citassem startups que não estivessem na lista. As considerações sobre as chances de cada unicórnio em potencial refletem a ordem das startups por número de citações nessa pesquisa.

### ELEMENTO SURPRESA



### APOSTAS QUENTES

ContaAzul

VivaReal

EBANX

Resultados Digitais



### OS FAVORITOS

As startups mais votadas pelos especialistas como potenciais Unicórnios para 2019

creditas

QUINTOANDAR

Neoway





## CREDITAS

FUNDAÇÃO\_2012

SEGMENTO\_FINTECH

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_SERGIO FURIO

FUNCIONÁRIOS<sup>1</sup>\_532



O founder Sergio Furio veio da Espanha ao Brasil para abrir o negócio - sem saber falar português - quando ficou sabendo pela namorada que as **TAXAS DE JUROS POR AQUI CHEGAVAM A 200% AO ANO.**

<sup>1</sup>Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

## HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A Creditas, que operou até 2017 sob o nome de BankFacil, fornece produtos relacionados a crédito com garantia imobiliária ou automotiva. Seu modelo de negócios permite que ela ofereça taxas abaixo das praticadas em linhas de crédito pessoal ou cartões, por exemplo, chegando a um valor inferior até ao crédito consignado, um dos menores disponíveis. Seu sucesso no mercado envolveu parcerias estratégicas, como com a Brazilian Mortgages, que permitiu a entrada no mercado de empréstimos garantidos, e também uma fusão, com a GranaAqui.

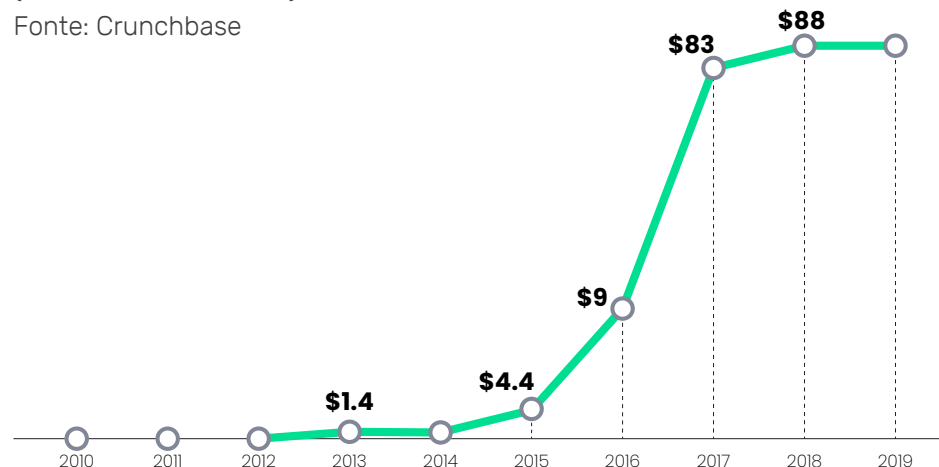
## POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

Além da quantia já considerável captada de venture capital, a Creditas pode se gabar de um crescimento invejável. De 2016 para 2017, a receita da empresa cresceu 700% e, de 2017 para 2018, 500%. A empresa fechou o último ano com uma carteira de R\$500 milhões e mais de 500 funcionários na equipe.

## CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



## NEOWAY

FUNDAÇÃO\_2002

SEGMENTO\_ **BIG DATA**

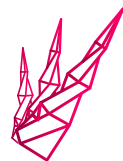
SEDE\_ **FLORIANÓPOLIS, SC**

FOUNDERS\_ **JAIME DE PAULA**

FUNCIONÁRIOS<sup>1</sup>\_ **376**

Em fevereiro de 2019, a Neoway adquiriu a startup de marketing digital Sevennova por US\$15 milhões, como parte de seu plano para **CRESCER ENTRE 50 E 75% NO ANO.**

<sup>1</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A mais antiga empresa do nosso ranking foi fundada em um momento em que certamente estava à frente do seu tempo. Antes de dados serem amplamente reconhecidos como o novo ouro a ser minerado e o termo Big Data ser conhecido, a Neoway já usava sua expertise no setor para auxiliar no sucesso de empresas de peso como Votorantim, Unilever, Suzano e Unimed. Hoje, oferecem soluções personalizadas assim como uma plataforma de SaaS para análise e inteligência a partir de dados.

### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

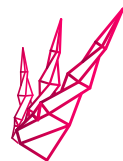
A Neoway é veterana em um setor cada vez mais valorizado no Brasil e no mundo: a análise de dados. Apesar de menos visível que alguns outros candidatos, atuando exclusivamente no ramo B2B, é possível que ela alavanque seu status de maior do setor na América Latina para crescer rapidamente.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase





## QUINTOANDAR

FUNDAÇÃO\_2012

SEGMENTO\_ **IMOBILIÁRIO**

SEDE\_ **SÃO PAULO, SP**

FOUNDERS\_ **ANDRÉ PENHA,  
GABRIEL BRAGA**

FUNCIONÁRIOS<sup>1</sup>\_ **725**

A QuintoAndar faz de tudo para tornar-se a **MELHOR OPÇÃO PARA QUEM QUER ALUGAR SEU IMÓVEL** - incluindo enviar equipes de fotografia para apresentar o local da maneira mais atraente.

<sup>1</sup>Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A QuintoAndar encontrou o sucesso da mesma forma que muitas outras startups que despontaram no boom tecnológico dos últimos anos: facilitando um processo extremamente burocrático e complexo. No caso dela, a locação de propriedades imobiliárias. Assumindo para si mesma questões como acerto de contratos e a necessidade de fiador, a startup permite que seus clientes disponibilizem, encontrem, e aluguem imóveis com muito mais tranquilidade. Atualmente, o serviço funciona em 16 cidades do país, mas a meta é expandir para o Brasil inteiro, e - por que não? - internacionalmente, também.

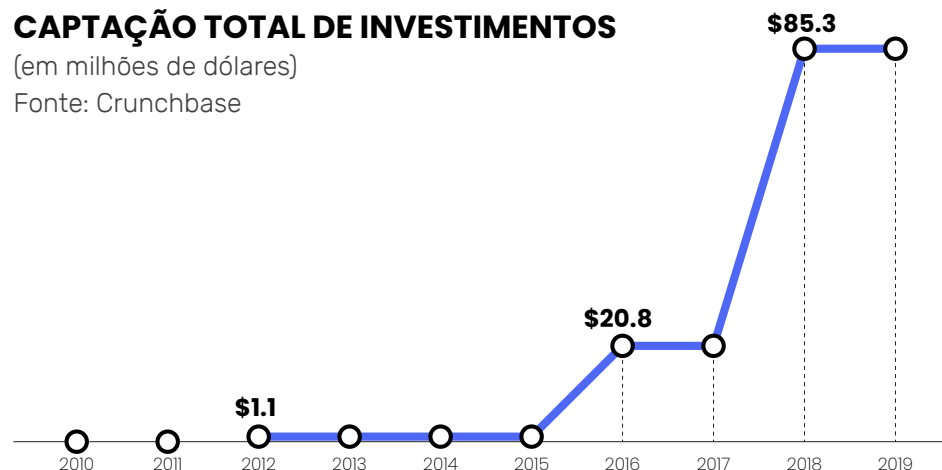
### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

O mercado brasileiro de aluguel de imóveis, como os próprios founders não cansam de dizer, vale cerca de R\$200 bilhões. A QuintoAndar já se mostrou competitiva, desbancando imobiliárias tradicionais em seu próprio ramo, e, se continuar em seu ritmo de expansão atual, pode chegar a controlar uma parte significativa do setor.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



# ContaAzul

## CONTA AZUL

FUNDAÇÃO\_2011

SEGMENTO\_FINTECH

SEDE\_JOINVILLE, SC

FOUNDERS\_**JOSÉ CARLOS SARDAGNA, JOÃO AUGUSTO ZARATINE, VINICIUS ROVEDA GONCALVES**

FUNCIONÁRIOS<sup>1</sup>\_477

A ContaAzul expandiu sua localização no Ágora Tech Park, em Joinville, DE 2000M<sup>2</sup> PARA MAIS DE 9000M<sup>2</sup>, em uma tentativa de comportar o ritmo acelerado de crescimento.

<sup>1</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A catarinense ContaAzul, por meio de seu software de mesmo nome, atua para facilitar a gestão operacional e financeira de pequenas e médias empresas. Mirando na simplificação de relações entre contador, gestor e cliente, com soluções proprietárias locais e em nuvem, a startup conta hoje com dezenas de milhares de usuários ativos, e mais de R\$30 bilhões passam por ano por seu sistema, na forma de notas fiscais emitidas. As mensalidades do software ContaAzul - no modelo software as a service - variam entre R\$69 e R\$419, dependendo dos recursos desejados.

### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

A base de clientes em potencial ainda disponíveis para a ContaAzul é gigantesca - hoje, cerca de 60% das empresas não utilizam qualquer plataforma de gestão. Assim, a empresa vem crescendo a passos largos, inclusive por meio de aportes financeiros. O mais recente, da Tiger Global Management, de US\$30 milhões, financiou a plataforma em nuvem para contadores ContaAzul Mais.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase





## EBANX


FUNDAÇÃO\_2012

SEGMENTO\_FINTECH

SEDE\_CURITIBA, PR

FOUNDERS\_ALPHONSE  
VOIGT, JOÃO DEL VALLE,  
WAGNER RUIZ

FUNCIÓNÁRIOS¹\_432

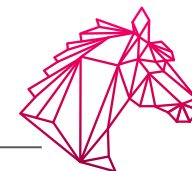


A EBANX atua hoje no Brasil, Colômbia, México, Chile, Argentina, Bolívia, Equador e Peru, **ATENDENDO MAIS DE 40 MILHÕES DE PESSOAS** em mais de 500 sites internacionais.

¹Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A EBANX, fundada em 2012 em Curitiba, surgiu quando seus fundadores perceberam que havia um descompasso entre as formas de pagamento que os brasileiros estavam acostumados a usar e aquelas que os sites internacionais exigiam. Servindo como intermediadora, a startup permite que os clientes latino-americanos paguem as empresas internacionais com cartões nacionais, boleto bancário e transferências, na moeda local. Hoje, a EBANX tem como clientes sites como AliExpress, Spotify, Wish, AirBNB, Farfetch e Gearbest.

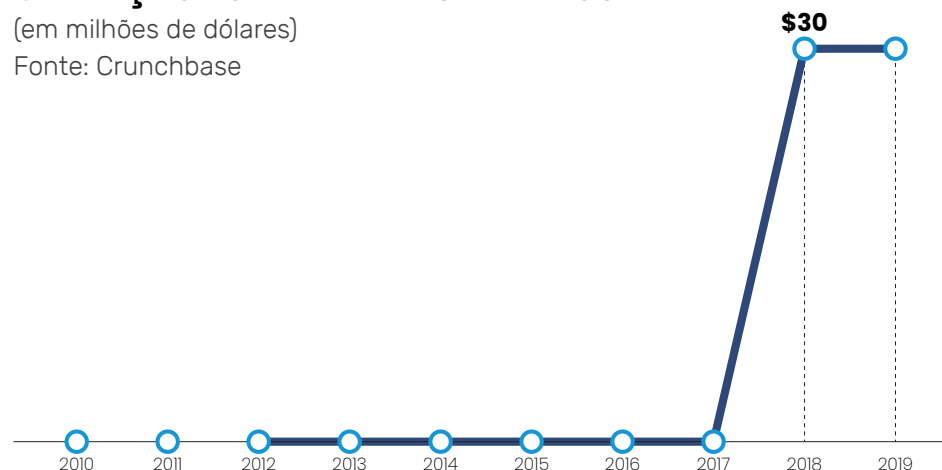
### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNIO

Já atua em 8 grandes países da América Latina, uma região que vê seu volume de valor transacionado no e-commerce crescendo mais de 20% por ano. Neste cenário, com as particularidades de pagamentos de cada país, um facilitador para compras internacionais é necessário e bem-vindo. Além disso, seu modelo de negócios já foi bem-estabelecido e indica uma fonte clara de faturamento.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



grin



## PERFIL



### GROW

FUNDAÇÃO\_2019

SEGMENTO\_MOBILIDADE

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_ARIEL LAMBRECHT,  
GUILHERME FREIRE, JONATHAN  
LEWY, KARIME GERMAN,  
MARCELO LOUREIRO,  
PAULA NADER, RENATO  
FREITAS, SERGIO ROMO

FUNCIONÁRIOS<sup>1</sup>\_  
163 (YELLOW) + 162 (GRIN)

A fusão em janeiro de 2019 pode ter sido uma reação à **APROXIMAÇÃO DA CONCORRENTE JUMP**, startup de compartilhamento de bicicletas elétricas comprada pela Uber, ao mercado brasileiro.

<sup>1</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A notícia pegou o mercado de surpresa - a recém-formada startup brasileira Yellow, de compartilhamento de bicicletas e patinetes amarelinhos, se fundiu com a mexicana Grin, de patinetes elétricos verdes. A união tornou a nova empresa - batizada de Grow - o maior player no setor de mobilidade na América Latina e o terceiro maior do mundo. A parceria com a colombiana Rappi se mantém, e tanto as bicicletas quanto os patinetes poderão ser utilizados pelo aplicativo. O plano é expandir para novas cidades e países o mais rápido possível, aumentando o número dos já mais de 135 mil patinetes e bicicletas.

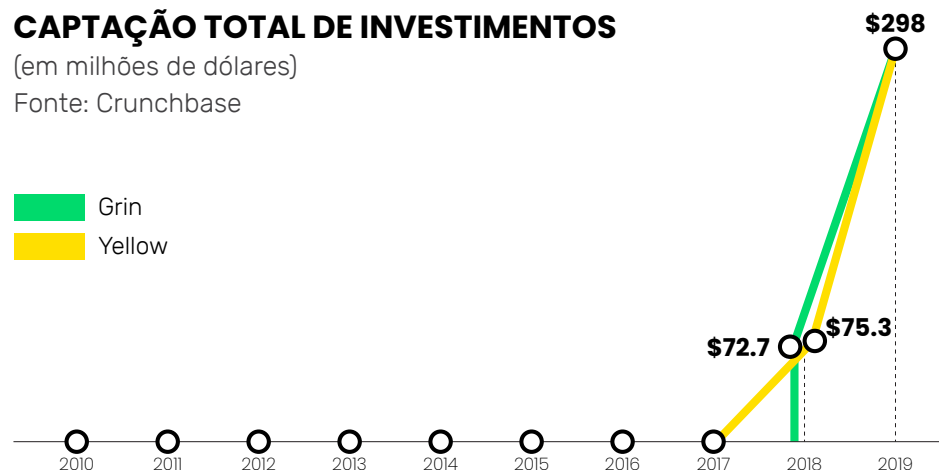
### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

Se antes tanto a Yellow quanto a Grin já eram startups influentes e com boas chances de mudar o cenário da mobilidade urbana com seus serviços, a fusão das duas e o plano agressivo de expansão por toda a América Latina parece um bom indicador de que a Grow possa chegar à marca de US\$1bi em breve. A fusão também trouxe um aporte de US\$150 milhões para expansão.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



# Resultados Digitais

## RESULTADOS DIGITAIS


FUNDAÇÃO\_2011

SEGMENTO\_ADTECH

SEDE\_FLORIANÓPOLIS, SC

FOUNDERS\_ **ANDRÉ SIQUEIRA, BRUNO CAVALER GHSI, ERIC SANTOS, GUILHERME LOPES, PEDRO BACHIEGA**

FUNCIONÁRIOS<sup>1</sup>\_665



As técnicas recomendadas e ensinadas pela Resultados Digitais foram as mesmas que a permitiram atingir **TRÊS DÍGITOS DE CRESCIMENTO DURANTE VÁRIOS ANOS** - o que faz deles o próprio cliente número um.

<sup>1</sup>Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A Resultados Digitais nasceu em 2011, antes do marketing digital ser considerado tão essencial quanto hoje - pelo menos no Brasil. De lá para cá, vem desenvolvendo seu carro-chefe, o software RDStation, para atender às necessidades de pequenas e médias empresas que buscam adquirir e reter clientes, crescendo por meio da avaliação de leads e comunicação online. Além do RDStation, a Resultados Digitais também organiza o RDSummit, o maior evento de marketing digital e vendas no país, e produz conteúdo voltado a educar empreendedores sobre a importância da técnica para crescer.

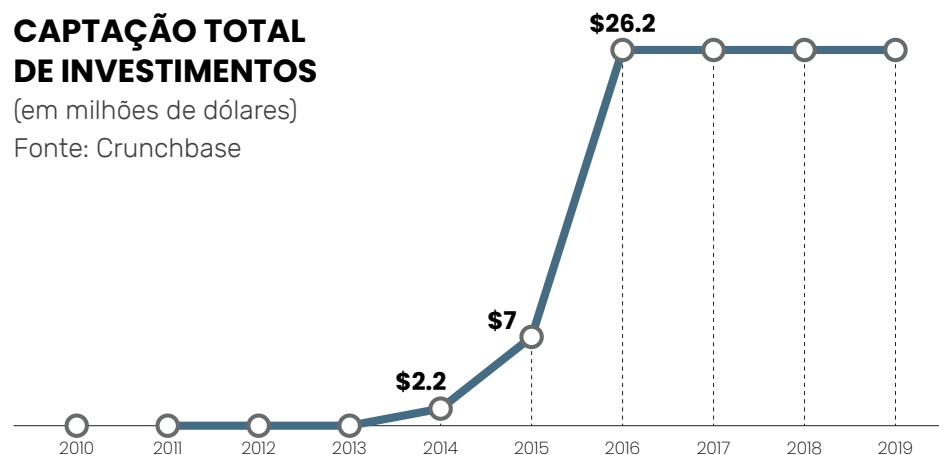
### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

Segundo a própria Resultados Digitais, o RDStation possui hoje uma fatia de 70% do mercado de marketing automatizado no Brasil, e espera-se que cada vez mais empresas venham aderindo a essa modalidade. São mais de 12 mil clientes no Brasil e em toda a América Latina, e o objetivo é que o produto torne-se referência em marketing digital de pequenas e médias empresas em economias emergentes do mundo inteiro. Um mercado gigantesco, se a RD for capaz de abocanhá-lo.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase





## VIVAREAL

FUNDAÇÃO\_2009

SEGMENTO\_IMOBILIÁRIO

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_BRIAN  
REQUARTH, DIEGO SIMON,  
THOMAS FLORACKS

FUNCIONÁRIOS¹\_210



A sede da VivaReal conta com uma réplica do **PRIMEIRO ESCRITÓRIO DO FUNDADOR BRIAN REQUARTH, DE 1,5MX2M**. Nele, uma pequena exposição foi montada contando a história cheia de desafios dos princípios da startup.

¹ Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

## HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A VivaReal atua como um verdadeiro marketplace imobiliário, conectando aqueles que desejam vender ou alugar suas propriedades a inquilinos e compradores em potencial. Há mais tempo no mercado do que a maior parte das startups presentes nessa lista, desde 2009, fundiu-se em 2018 com a Zap Imóveis, outra plataforma de busca imobiliária e líder no mercado, transformando-se, assim, no maior portal de imóveis do Brasil.

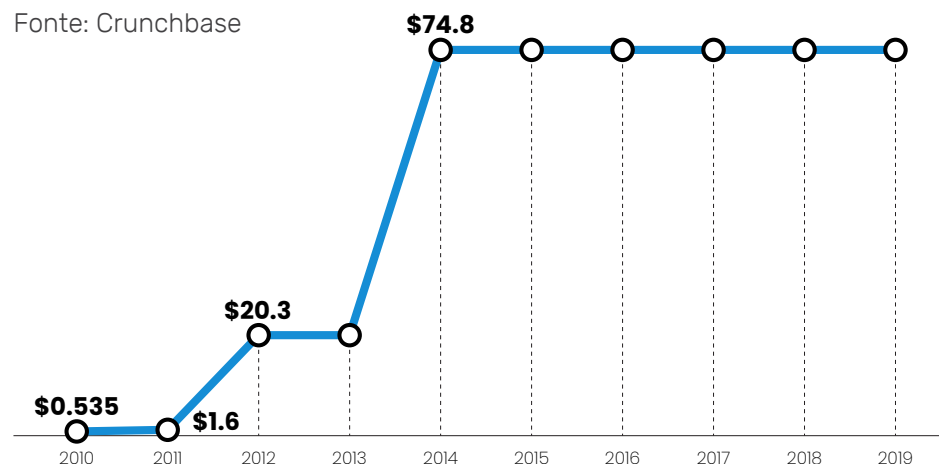
## POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

O mercado de imóveis é tradicionalmente burocrático e repartido entre agentes imobiliários regionais, o que causa bastante inconveniência ao cliente final. A plataforma que conseguir unificar a oferta de imóveis e facilitar o acesso de consumidores ao mercado bilionário de compra e aluguel de propriedades certamente terá grande potencial de gerar o fluxo de caixa que se espera de um Unicórnio.

## CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase







## CARGOX

FUNDAÇÃO\_2013

SEGMENTO\_LOGÍSTICA

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_FEDERICO VEGA

FUNCIONÁRIOS^\_245



A ideia da CargoX veio de uma viagem de bicicleta que o argentino Federico Vega fez pelo Brasil. Aqui, ele encontrou caminhoneiros que se queixavam de **GASTAREM MAIS TEMPO PROCURANDO FRETES** do que transportando-os.

<sup>1</sup>Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn



## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

Com a proposta de revolucionar o mercado de logística rodoviária no país, a CargoX frequentemente se vê citada como “Uber dos caminhoneiros” - inclusive tendo um ex-CTO desta em sua equipe de direção. Sua plataforma já conta com mais de 250 mil caminhoneiros, que utilizam o serviço como uma forma de otimizar suas rotas, evitando viagens sem carga. A empresa cobra uma taxa de 5-15% sobre o valor do frete, e está negociando um plano piloto para cuidar da logística da Amazon no Brasil.

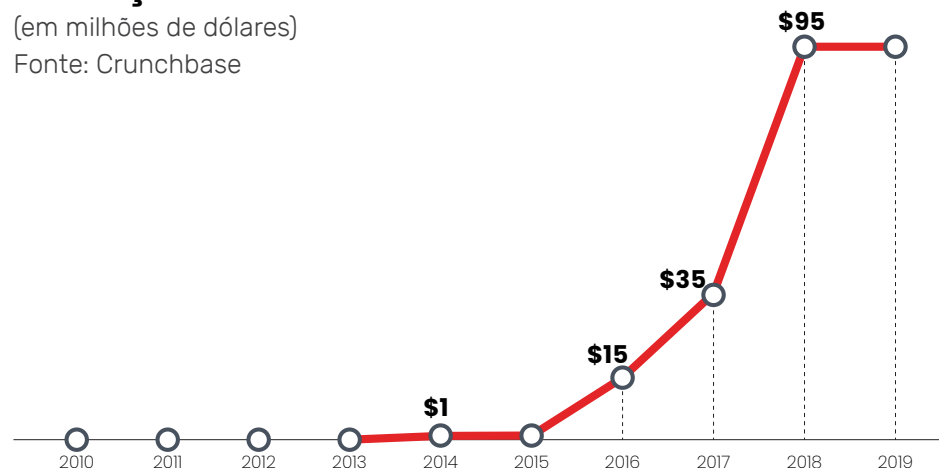
### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

Em sua última rodada de investimentos, a empresa foi avaliada em US\$150mi, pre-money, segundo fontes do Brazil Journal. Ainda longe do 1 bilhão necessário para atingir o status de Unicórnio mas com grande potencial de crescimento, injetando tecnologia em um setor que movimenta 90% da carga do país e precisa desesperadamente de melhorias.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase





## LOGGI


FUNDAÇÃO\_2013

SEGMENTO\_LOGÍSTICA

SEDE\_SÃO PAULO, SP

FOUNDERS\_ARTHUR DEBERT, EDUARDO WEXLER, FABIEN MENDEZ

FUNCIONÁRIOS\_717



A Loggi conta com 12 mini-hubs de distribuição em São Paulo, seguindo a tendência global da logística que permite **OTIMIZAR ROTAS E FAZER A ENTREGA FINAL DE FORMA ÁGIL.**

<sup>1</sup> Funcionários autodeclarados da empresa no LinkedIn

## PERFIL



### HISTÓRICO E ATUAÇÃO

A Loggi, startup que facilita o acesso a motoboys para logística de empresas e também entregas pontuais de pessoas físicas, surgiu em um momento de confluência entre três fatores importantes: primeiro, o crescimento na demanda pelo uso de motofretistas como solução para entregas a curtas e médias distâncias nas cidades. Segundo, mudanças na legislação que tornaram o trabalho de motoboys informais mais difícil. Terceiro, a proliferação de smartphones entre todas as camadas sociais. O aplicativo, que conta com uma verdadeira legião de entregadores, serve hoje como opção de entrega para as dez maiores lojas online do Brasil.

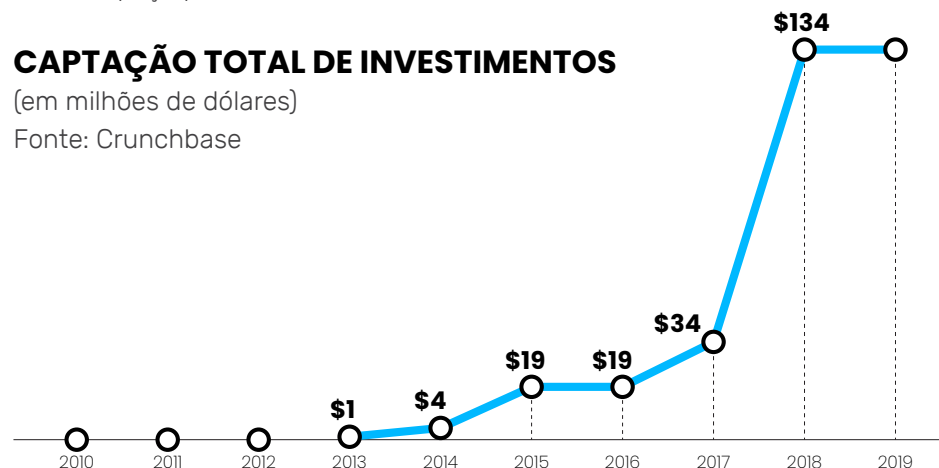
### POR QUE PODE VIRAR UNICÓRNI

O último aporte da Loggi, de US\$100mi, vai servir para expandir sua cobertura ao país inteiro. A meta é que, até 2020, 95% do território nacional conte com a possibilidade de fazer entregas no mesmo dia ou dia seguinte pelo serviço. Com isso, a Loggi também almeja chegar à marca de 5 milhões de entregas mensais nos próximos três anos. Em um país que gasta 12,7% do seu PIB em logística, há muito espaço para crescer.

### CAPTAÇÃO TOTAL DE INVESTIMENTOS

(em milhões de dólares)

Fonte: Crunchbase



# COMPARATIVO

## Região e público-alvo

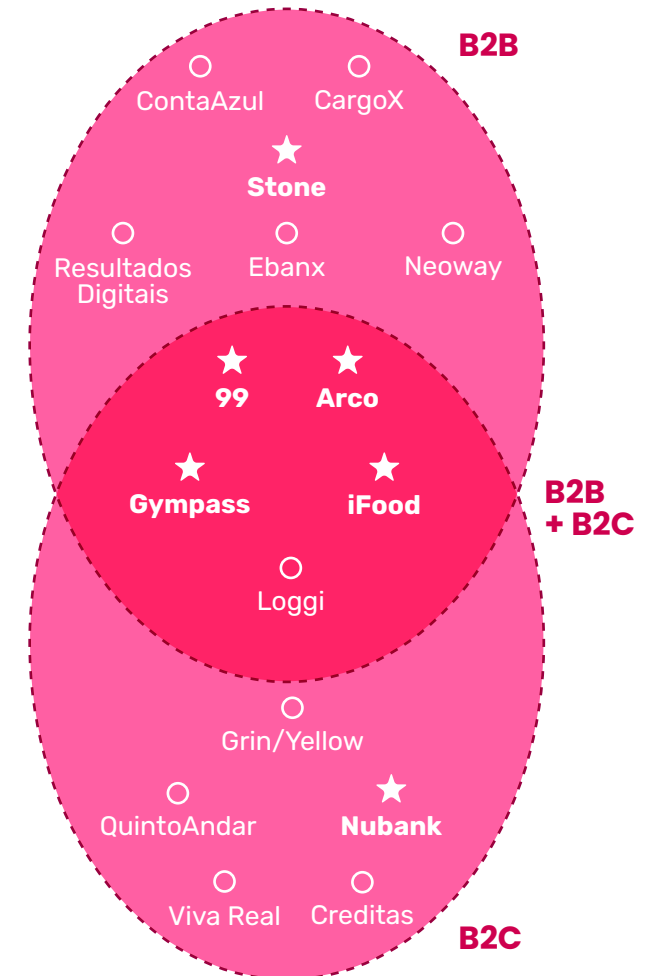
### DIVISÃO DE UNICÓRNIOS POR REGIÃO



### DIVISÃO DE ASPIRANTES POR REGIÃO



### DIVISÃO DE UNICÓRNIOS E ASPIRANTES POR PÚBLICO-ALVO

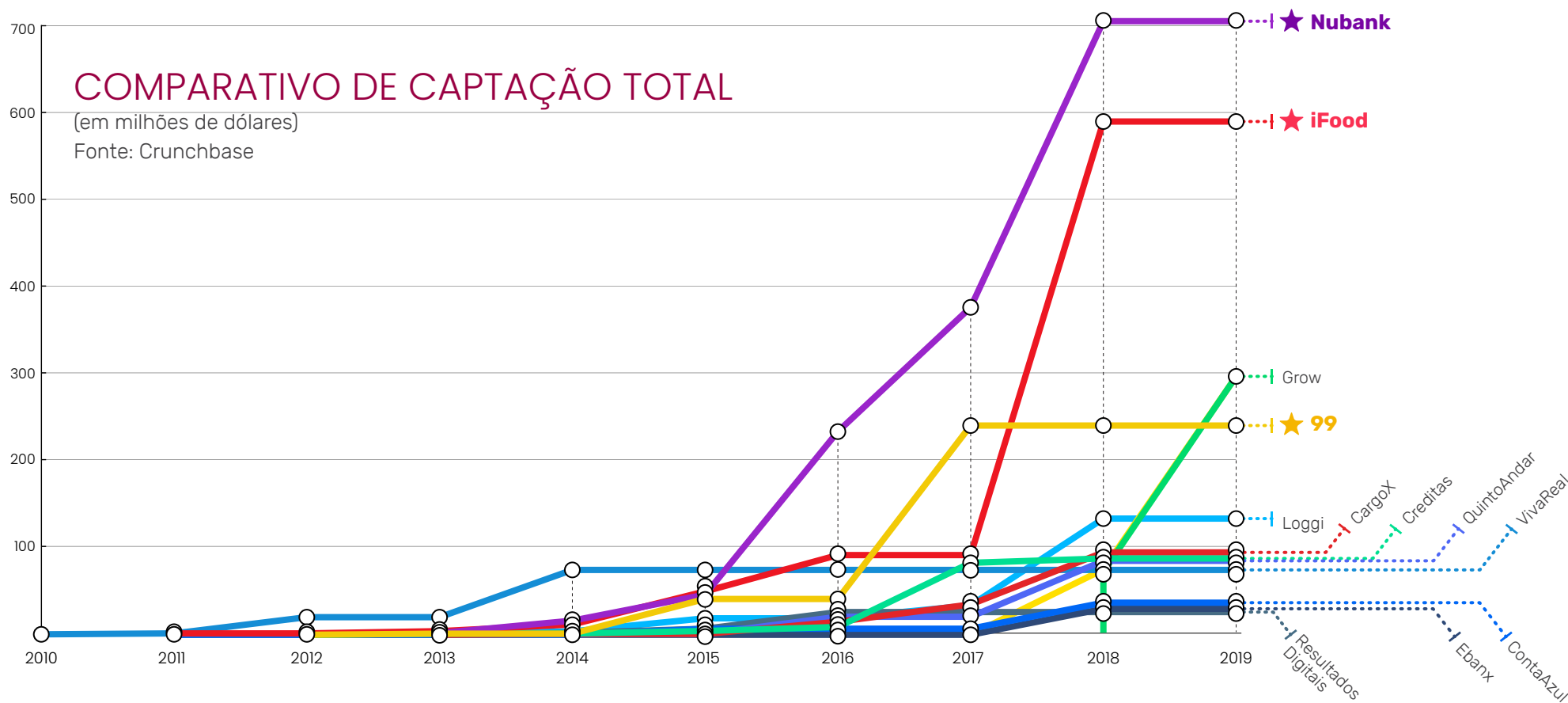


# CAPITAL PARA CRESCER

## Investimentos em startups brasileiras

O investimento em empresas em estado inicial por meio de capital de risco, ou venture capital, é um dos principais fatores que permite que Unicórnios surjam. Mais que isso, no entanto, é uma forma de possibilitar toda uma nova classe de empreendimentos, cujo modelo de negócios não necessariamente funciona em todas as escalas e níveis de desenvolvimento. Por meio de injeções estratégicas de capital, uma startup pode introduzir tecnologia que só faz sentido, financeiramente, quando usada por uma massa enorme de usuários - sem se preocupar em como vai sobreviver o período em que essa massa ainda não é atingida.

Veja abaixo os investimentos que os diferentes Unicórnios e aspirantes captaram e divulgaram nos últimos anos. Os próximos Unicórnios terão ascensões graduais em sua captação ou um investimento gigantesco os levará à estratosfera? O tempo dirá. Mas com fundos internacionais bilionários cada vez mais atentos à América Latina, parece provável que rodadas grandes serão cada vez mais comuns por aqui.



# UNICÓRNIOS SÃO CONSEQUÊNCIA, NÃO OBJETIVO

Criar um Unicórnio é o sonho de todo empreendedor. Investir em um Unicórnio é o sonho de todo investidor. E como diria Jorge Paulo Lemann, sonhar grande e sonhar pequeno dá o mesmo trabalho. Mas transformar o sonho em realidade é passar por desafios imensos: vislumbrar uma oportunidade, pensar no produto, criar um time, testar o mercado, atrair capital, criar tecnologia, escalar e errar. Iterar, testar, aprender... assim, o objetivo do empreendedor nunca deve ser baseado em dinheiro ou vaidade, e sim em construir um produto único que resolve um problema complexo por meio de uma experiência diferenciada dentro de um propósito claro e objetivo.

“**Construir um produto também não é suficiente, é necessário se adaptar ao mercado, entender as tendências e se reinventar a todo momento.**”

O Distrito Ventures existe desde 2014 e investe em estágio de *seed* ou *pre-series A*. Nosso processo de seleção é rigoroso em avaliar o potencial de mercado e o impacto que o produto gera na sociedade, mas o fator determinante é sempre o time de empreendedores. É raro encontrar um time em que as pessoas sejam complementares, tenham forte alinhamento de visão e valores, alto poder de execução e resiliência crônica. Um time assim é capaz de construir negócios de alto impacto e, por consequência, gigantes.

Portanto, entrar para o clube dos Unicórnios é uma conquista invejável, mas como diria Fábio Póvoa, co-fundador da Movile e investidor anjo, “se apegar ao discurso do Unicórnio é, por vezes, incompatível com a disciplina cotidiana de fazer crescer e gerenciar um negócio”.



**Gustavo Gierun**

Partner do Distrito



**Mariana Fonseca**

EXAME

O crescimento da CargoX e da Credits são mais perceptíveis, mas gostaria de ressaltar como o Ebanx, a PSafe e a Zenvia crescem fora dos holofotes a passos largos, explorando deficiências latentes no mercado brasileiro. As cinco startups mencionadas, para mim, estão mais próximas do status de unicórnio. As outras mencionadas, creio eu, podem levar mais tempo (pós-2019).



**Marcelo Nascimento**

Fisher

A CargoX, como a Gympass, já está atuando ou então atraindo atenção internacional, que pode facilitar a entrada no clube. Já a Yellow, em um segmento com pouca barreira de entrada, tende a premiar quem ocupar espaço e mercado primeiro - abrindo espaço para novas rodadas maiores de captação e valuation.



**Tony Celestino**

Wadhvani Foundation

Sou bastante cético quanto essa tal de "corrida de unicórnios". Eu particularmente (provavelmente devido aos anos em que passei na Techstars, das 3 maiores aceleradoras é a que tem menos unicórnios no portfólio, mas é a que tem a maior taxa de sobrevivência dos negócios) prefiro startups geradoras de caixa/receita/lucro. Por esse motivo eu selecionei startups que geram receita e que possuem boas condições para converter essas receitas em lucro, e ao mesmo tempo se encontram em mercados gigantescos: VivaReal, QuintoAndar, Neoway, e Ebanx.



**Patricia Osorio**

GVAngels

Com a vinda de grandes produtos digitais globais para a América Latina e a ligeira queda do dólar e retomada da economia, aposto em uma curva de crescimento acelerada da Ebanx e suas soluções de pagamentos e em uma grande rodada deles nos próximos meses.



**Luís Gustavo Amorim**

CVentures

O tema startup unicórnio está associado ao valuation, porém entendo o valuation como consequência de uma excepcional execução, que resulta em crescimento acelerado. Acredito que os unicórnios apresentam algumas características intrínsecas, tais como a capilaridade que sua solução atinge, impactando milhões de pessoas; o tamanho do mercado que movimenta elevado valor financeiro, permitindo receitas significativas no futuro, mesmo sem a necessidade de ter market share dominante; e principalmente ao quão melhor é a sua solução versus status quo, levando a melhoria de eficiência, redução de tempo e burocracia. Este último ponto mantém o cliente engajado e o torna um evangelizador da solução da startup, divulgando ativamente a empresa aos amigos. Por isso, se tiver que dar um palpite, acredito que o QuintoAndar tem potencial de impactar positivamente grande número de pessoas, melhorando o processo e a experiência de locação de imóvel, que usualmente é problemática, e assim se tornar um Unicórnio num futuro próximo, se não em 2019.

# CONCLUSÃO

Elaboramos o estudo **Corrida dos Unicórnios** com o objetivo de fomentar a discussão no mercado de startups e investidores. Além disso, acreditamos que é importante celebrar o sucesso e reconhecimento - seja na forma de prêmios, deals, ou até mesmo, sim, valuations bilionários - daqueles que ousam inovar e trazer a tecnologia como forma de resolver problemas.

Ser um Unicórnio não faz de uma startup, um time ou uma ideia melhor que outra - mas o fato de que já chegamos ao ponto em que podemos discutir isso significa que o nosso ecossistema está amadurecendo. No que parece um piscar de olhos, fomos de um país sem Unicórnios a um que parece estar desenvolvendo uma verdadeira manada, e rápido. Se o Brasil está evoluindo na

sua capacidade de empreender, alocar capital e assumir riscos em prol do desenvolvimento tecnológico amplamente difundido, temos muito a comemorar.

As startups que listamos aqui são aquelas que são vistas como boas candidatas ao título, mas isso não é garantia de que chegarão lá e muito menos uma afirmação de que as que não aparecem aqui não chegarão. Uma das coisas realmente especiais de se trabalhar neste espaço de inovação constante, crescimento exponencial e ideias revolucionárias é que podemos ser surpreendidos a qualquer momento pelo novo. E quando o novo chegar, estaremos lá para acompanhá-lo, entendê-lo, e mapeá-lo - esse é o compromisso do Distrito Dataminer.



# TERMOS DE USO E REPRODUÇÃO DESTE MATERIAL

Todas as informações e conteúdos presentes neste material são propriedade dos seus realizadores. É vedada sua utilização para finalidades comerciais e publicitárias sem prévia autorização. Estão igualmente proibidas a reprodução, distribuição e divulgação, total ou parcial, dos textos, figuras, gráficos que compõem o presente report, sob qualquer adulteração e sem que a sua fonte seja citada.

INVESTIDORES E STARTUPS EM BUSCA DO PRÓXIMO PASSO?  
**[VENTURES@DISTRITO.ME](mailto:VENTURES@DISTRITO.ME)**

GRANDES EMPRESAS BUSCANDO INOVAÇÃO APLICADA?  
**[INTELLIGENCE@DISTRITO.ME](mailto:INTELLIGENCE@DISTRITO.ME)**

STARTUPS EM BUSCA DE UM LUGAR INSPIRADOR E OPORTUNIDADES?  
**[COMMUNITY@DISTRITO.ME](mailto:COMMUNITY@DISTRITO.ME)**

STARTUPS, EMPRESAS E INVESTIDORES INTERESSADOS EM INOVAÇÃO?  
**[DATAMINER@DISTRITO.ME](mailto:DATAMINER@DISTRITO.ME)**



REALIZAÇÃO

# DISTRITO

APOIO



## EQUIPE DISTRITO

**Gustavo Araujo**  
Partner

**Gustavo Gierun**  
Partner

**Gustavo Verginelli**  
Partner

**Diego Ranciaro**  
Investment Analyst

**Tiago Ávila**  
Investment Analyst

**Daniel Quandt**  
Data Miner

**Victória Oliveira**  
Startup Hunter

**Rafael Castro**  
Creative Leader