

Deloitte.



Atração de startups estrangeiras

Como organizações brasileiras podem trabalhar com empresas internacionais

Introdução

Este relatório resume as principais discussões de evento organizado pela Deloitte em setembro de 2024, que reuniu líderes e representantes de startups, corporações, entidades brasileiras e internacionais para debater os desafios e as estratégias relacionadas à atração de startups estrangeiras para o Brasil.

O foco central foi identificar os principais obstáculos enfrentados por startups internacionais ao tentar fazer negócios no País, além de explorar possíveis ações que possam facilitar esse processo e fortalecer o ecossistema de inovação no Brasil.



Desafios observados

1. Perspectiva de entidades estrangeiras

Durante a discussão, representantes de países como Alemanha, Israel, Japão e Singapura destacaram diversos desafios enfrentados pelas startups de seus respectivos ecossistemas ao tentar entrar no mercado brasileiro:

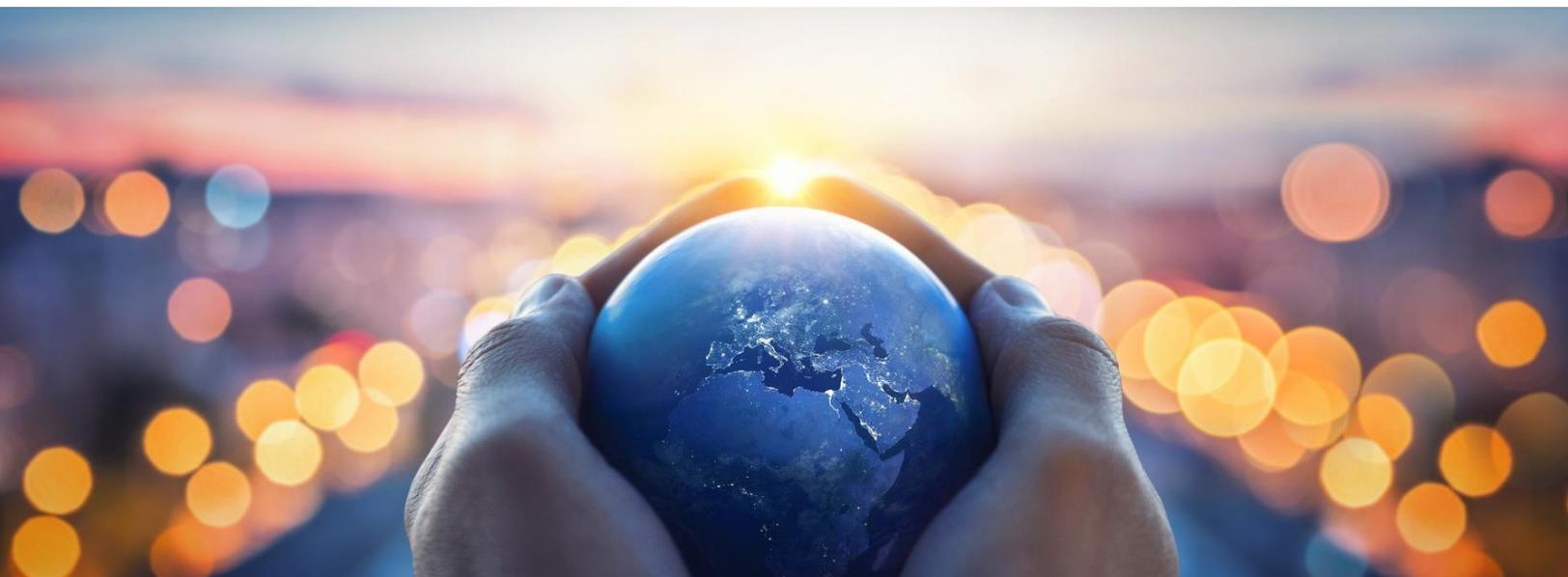
Alemanha-Brasil: a dificuldade em "ancorar" projetos de startups alemãs com entidades brasileiras foi considerada o maior barreira, principalmente devido à falta de vínculos estratégicos e uma visão clara de longo prazo para colaboração. Existe a percepção de que, embora o mercado brasileiro tenha potencial, a execução prática é complexa, resultando em projetos parados ou abandonados antes de ganharem tração.

Israel-Brasil: a falta de atratividade do ecossistema brasileiro foi um ponto comum. Startups israelenses enfrentam barreiras

regulatórias e dificuldades para entender o que faz do Brasil um destino atraente. A percepção é de que os hubs de inovação brasileiros não são suficientemente competitivos ou integrados com players internacionais.

JICA (Japão): a complexidade tributária e a instabilidade do câmbio foram destacadas como grandes desafios para as startups japonesas. Além disso, o ajuste cultural e regulatório dificulta um "soft landing", ou seja, a entrada suave no mercado brasileiro.

Singapura: o Brasil é visto de maneira semelhante a outros mercados emergentes no Sudeste Asiático, com barreiras geográficas e culturais. No entanto, há uma oportunidade latente: startups de Singapura veem potencial para cooperação – embora ainda encontrem dificuldades em navegar as regulamentações e alinhar expectativas de retorno de investimento.



Desafios observados

2. Perspectiva de entidades brasileiras

Entidades brasileiras também apresentaram seus desafios ao colaborar com startups estrangeiras, especialmente em relação à adequação dos processos de inovação e políticas públicas:

Corporações e empresas VC-Backed: empresas apoiadas por fundos de venture capital (VC) e grandes corporações têm necessidades divergentes. Enquanto corporações tradicionais precisam de processos regulatórios mais claros e de editais bem desenhados, as startups apoiadas por VC demandam uma abordagem mais ágil e adaptada às suas necessidades específicas. A desconexão entre os editais de inovação e as demandas dessas empresas foi apontada como um obstáculo para a inovação eficaz.

Academia e propriedade intelectual: outro ponto crítico é a proibição da atuação empresarial dentro das academias, o que limita a colaboração entre universidades e o setor privado. A falta de estratégia de branding para promover a atuação acadêmica no ambiente empresarial também foi levantada como uma limitação.

3. Perspectiva de startups

Falta de um sponsor interno: startups relataram que, muitas vezes, os projetos não avançam devido à ausência de um patrocinador interno dentro das corporações, alguém que defenda o projeto internamente e garanta a continuidade do diálogo entre as partes. Isso resulta em parcerias que não se concretizam em provas de conceito (POCs) ou contratos de longo prazo, ecoando o que foi compartilhado por outras entidades e enfraquecendo as chances de sucesso de uma parceria que requer atenção e comprometimento.



Desafios observados

4. Dificuldades regulatórias e tributárias: a complexidade regulatória foi um desafio unânime, sendo mencionada tanto por startups estrangeiras quanto por corporações brasileiras. A necessidade de simplificar o ambiente jurídico e tributário foi destacada como essencial para facilitar a atração de startups estrangeiras.

5. Soft landing: tanto startups quanto organizações observaram a necessidade de programas mais robustos de soft landing. Programas que ofereçam apoio financeiro, regulatório e cultural podem ajudar startups estrangeiras a navegar pelo mercado brasileiro com mais facilidade.

Como exemplo de outra forma de soft landing de tecnologia, conhecemos o caso da NeoPTO, em que uma joint venture entre uma startup nacional e uma internacional gera valor e facilita a entrada e nacionalização da tecnologia internacional. No entanto, esse modelo é pouco explorado atualmente.

6. Falta de integração entre academia e empresas: a ausência de colaboração entre universidades e o setor privado foi mencionada como uma lacuna no desenvolvimento da inovação. É necessário aproximar a academia das corporações e startups, para que o conhecimento gerado nas universidades possa ser transformado em soluções práticas e escaláveis.

7. Necessidade de patrocinadores internos: o desafio da falta de patrocinadores internos foi destacado por diversas startups, sugerindo que as corporações brasileiras precisam desenvolver uma cultura de inovação mais aberta e conectada, onde exista um interesse estratégico em manter o diálogo com startups ao longo do tempo.



Estratégias e próximos passos

A partir das discussões, algumas estratégias claras emergiram como possíveis soluções para superar os desafios identificados:

1 Campanha internacional coordenada de branding:

Um dos maiores obstáculos à atração de startups estrangeiras é a falta de conhecimento sobre as oportunidades no Brasil. Uma **campanha internacional de branding, focada em posicionar o Brasil como um hub de inovação**, com ênfase em setores-chave (como tecnologia limpa, energia e agronegócio, por exemplo), pode ajudar a mudar essa percepção.

2 Reformulação dos editais de inovação:

Os editais de inovação precisam ser mais flexíveis e adaptáveis às diferentes realidades das startups, especialmente aquelas apoiadas por VC. Isso poderia incluir **programas mais curtos e ágeis, com menos burocracia – mas com objetivos claros e métricas de sucesso bem definidas**.

3 Expansão de programas de soft landing:

É fundamental criar **programas de soft landing que ofereçam suporte jurídico, financeiro e cultural às startups estrangeiras**. Esses programas devem incluir parcerias com entidades locais, hubs de inovação e fundos de investimento, garantindo que as startups tenham uma rede de apoio robusta.

4 Governança e integração de ecossistemas:

A criação de uma governança forte para os hubs de inovação foi mencionada várias vezes. Isso inclui a necessidade de que **os hubs no Brasil sejam mais integrados e coordenados**, permitindo uma troca de informações mais eficiente e colaboração entre os diferentes players.

5 Parcerias academia-empresa:

A integração entre universidades e o setor privado pode ser fomentada por meio de programas de P&D conjuntos, que permitam **canalizar inovações e parcerias internacionais de forma integrada**. Criar incentivos fiscais para esses programas também pode ajudar a superar essa barreira.

6 Aumento da capilaridade dos hubs:

Entidades como a CEMIG já estão se posicionando nos principais hubs de inovação, mas há necessidade de **expandir essa presença para outras regiões do Brasil e do mundo**. Mais hubs em cidades estratégicas, com acesso a infraestrutura de qualidade, podem aumentar a atração de startups estrangeiras.

Participantes

André Aquino

Estado de São Paulo Diretoria
de Inovação aaquino@usp.br

Bruno Rondani

100 Open Startups CEO
bruno.rondani@openstartups.net

Bruno Zarpellon

Câmara Brasil-Alemanha
Diretor de Inovação e Sustentabilidade
bruno.zarpellon@ahkbrasil.com

Clarisse Farias Gomes

Deloitte
Sócia de Inovação & Ventures
clcordeiro@deloitte.com

Fabio Groff

NeoPTO
CEO
fabio.groff@neopto.com

Felipe Reis

CEMIG
Gerente de Inovação
felipe.reis@cemig.com.br

George Lodygensky

Deloitte
Gerente Sênior de Inovação & Ventures
glodygensky@deloitte.com

Hiroko Saito

Japan International Cooperation
Agency Project Management
Executive Saito.Hiroko@jica.go.jp

João Carlos Matsuzaka Costa

Petrobras
Gerente de Inovação Aberta
Corporativa jcmc@petrobras.com.br

Marcio Lewenzajm

Câmara Brasil-Israel Diretor
mlewens@gmail.com

Marcela Lachowski

Plug&Play
Corporate Partnerships
m.lachowski@pntptc.com

Priscila Sotana

EnterpriseSG
Senior Business Development Manager
psotana@enterprisesg.gov.sg

Sofia Pimenta

Deloitte
Diretora de Inovação & Ventures
sofcampos@deloitte.com



Deloitte.

A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”). A DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular a terceiros. A DTTL, cada firma-membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about.

A Deloitte fornece serviços de auditoria e asseguração, consultoria tributária, consultoria empresarial, assessoria financeira e consultoria em gestão de riscos para quase 90% das organizações da lista da Fortune Global 500® e milhares de outras empresas. Nossas pessoas proporcionam resultados mensuráveis e duradouros para ajudar a reforçar a confiança pública nos mercados de capitais e permitir aos clientes transformar e prosperar, e lideram o caminho para uma economia mais forte, uma sociedade mais equitativa e um mundo sustentável. Com base nos seus mais de 175 anos de história, a Deloitte abrange mais de 150 países e territórios. Saiba como os cerca de 457 mil profissionais da Deloitte em todo o mundo causam um impacto importante em www.deloitte.com.

© 2024. Para mais informações, contate a Deloitte Global.