

## **Carta Mensal**

### **I. Análise Mensal**

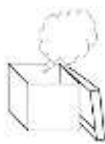
No início do mês, a pesquisa CNI/Ibope sobre a avaliação do governo Dilma Rousseff mostrou um índice de reprovação de 68% (vs. 64% na pesquisa anterior de Mar/2015), o pior percentual da série histórica em 29 anos. Apenas 9% da população consideram o governo ótimo ou bom. A situação política – com novas denúncias relacionadas à operação Lava Jato – e a situação econômica do país continuam a se degenerar.

A inflação, por exemplo, atingiu 8,89% nos últimos 12 meses até Jul/15, maior taxa desde Dez/2003 quando alcançou 9,30%. Com isso, no fim do mês, o Banco Central resolveu aumentar a Selic em 0,5 p.p., fazendo com que a taxa básica chegasse a 14,25%. Com juros altos e a falta de perspectiva de melhora da atividade econômica no curto prazo, muitas empresas optaram por demitir seus funcionários em vez de só dar férias coletivas e reduções de jornada de trabalho. Isso fez com que a taxa de desemprego, medida pelo IBGE, subisse para 6,9% em Jun/15 (vs. 6,7% em Mai/15).

Dada a piora na perspectiva de crescimento para o País em 2015, o governo decidiu anunciar, em 22/Jul, a redução da meta de superávit primário de 1,1% do PIB para 0,15%. As metas de 2016 e 2017 também foram revistas para baixo: 0,7% do PIB em 2016 e 1,3% em 2017, contra uma meta de 2% para ambos os anos anteriormente. O governo espera, agora, alcançar a meta de 2% do PIB apenas em 2018. O Ministro da Fazenda, Joaquim Levy, sinalizou, no entanto, que, mesmo com esta redução da meta fiscal, o ajuste irá continuar.

No fim do mês, a agência de *rating* S&P manteve a nota de crédito de longo prazo do Brasil em moeda estrangeira em “BBB-“, mas alterou a perspectiva de estável para negativa, aumentando o risco de rebaixamento do *rating* nos próximos 12-18 meses. Assim, o Brasil ainda mantém o “grau de investimento” nas 3 principais agências de classificação de risco (Moody’s, Fitch e S&P). Mas, com a degradação contínua da situação econômica do País, muitos agentes já começam a precificar uma perda deste “grau de investimento” no futuro próximo.

## II. ...Out of the Box



Nesta seção “...out of the box”, discutimos as principais diferenças de mentalidade entre empreendedores brasileiros e israelenses – e argumentamos que um maior intercâmbio entre os 2 países seria muito benéfico, especialmente para o Brasil. Oportunidades de colaboração entre israelenses e brasileiros poderiam, certamente, gerar uma externalidade positiva para todo o ecossistema de alta tecnologia por aqui. De fato, o aprendizado do brasileiro poderia ir muito além do meramente técnico – avançando também sobre a esfera cultural.

Em 22 de julho, a Sabra Capital realizou a conferência “Israeli Startups 2015: A High-Tech Look Into the Future” ([link para o website](#)). O evento teve como objetivo mostrar a capacidade de inovação de Israel para um público brasileiro selecionado, composto de representantes de grandes empresas brasileiras, investidores e empreendedores. O público teve a oportunidade não apenas de conhecer tais tecnologias durante os *pitches* das empresas no auditório, mas também de interagir com os palestrantes durante o coquetel oferecido no *exhibit hall*. No evento, foram apresentadas 11 tecnologias de ponta desenvolvidas em Israel– e com aplicações em indústrias como varejo, transporte e logística, financeira, alimentos e bebidas, hospitalidade, educação, dentre outras.

Israel é um dos maiores celeiros de inovação tecnológica no mundo hoje. Apesar de integrarem o 2º maior polo de inovação mundial – atrás apenas do Vale do Silício, nos EUA – as empresas israelenses de alta tecnologia ainda são pouco conhecidas no Brasil.

Na Carta Mensal de Jun/15, argumentamos que, em um mundo cada vez mais competitivo, é imprescindível que as empresas brasileiras invistam em tecnologia e inovação. Muitos se perguntam se esta seria a melhor hora para tais investimentos. Afinal, o cenário macro do País se mostra desafiador e há incertezas quanto à duração da crise. Pois é, justamente, em um momento como este que se faz necessário encontrar maneiras de cortar custos ou promover vendas de forma inteligente – aumentando, com isso, a produtividade e a rentabilidade das empresas.

Além disso, **um maior intercâmbio entre Brasil e Israel seria benéfico também para o ecossistema de inovação brasileiro**. Muitas vezes, traduzir tecnologias importadas e adaptá-las à realidade de um país pode ser um desafio. Neste sentido, **oportunidades de colaboração entre israelenses e brasileiros poderiam, certamente, gerar uma externalidade positiva para todo o ecossistema de alta tecnologia por aqui**. Não só a troca de informações em si seria proveitosa. De fato, **o aprendizado do brasileiro poderia ir muito além do meramente técnico** – avançando também sobre a esfera cultural.

Dentre as diferenças entre empreendedores brasileiros e israelenses que observamos, podemos destacar as seguintes:

(i) O empreendedor israelense tende a desenvolver um **produto que vise resolver um problema global** – e não apenas local como o brasileiro. Israel é um país pequeno, com apenas 8 milhões de habitantes. Assim, o israelense sabe que, para ter uma empresa de porte razoável, ele não pode apenas depender do mercado consumidor local. Este “*handicap*” acaba se transformando em uma oportunidade, pois o empreendedor israelense se vê “forçado” a pensar globalmente. Muitos produtos são, desde sua concepção, desenhados para irem diretamente ao mercado americano – e de lá para Europa, Ásia e América Latina, nesta ordem.

(ii) No geral, o brasileiro tende a ter muito apego pela empresa que criou. Temos inúmeros casos de pequenos empresários que têm dificuldade até mesmo em dar pequenas participações societárias para seus colaboradores. Muitos não almejam crescer muito e jamais pensariam em realizar um M&A ou um IPO. Já **o israelense costuma ser um empreendedor de “alto impacto” e suas empresas são pensadas para terem um alto potencial de crescimento e saídas (IPOs ou M&As) de sucesso**. Há, inclusive, um fenômeno interessante em Israel: o surgimento dos “*serial entrepreneurs*”. Eles são empreendedores que fizeram vários negócios de sucesso em série e que tiveram saídas sucessivas com *valuations* cada vez maiores. Esse desapego e esta **mentalidade de criar empresas para o mundo e para se perpetuarem** – e não para terem donos absolutos e um tempo limitado de vida – ainda falta muito ao brasileiro em geral.

(iii) No Brasil, o fracasso é visto como o “fim do mundo”. Pessoas que tentaram abrir um negócio e falharam acabam voltando rapidamente para o mercado de trabalho e, muitas vezes, não tentam “se aventurar” novamente. **Em Israel, o fracasso é visto como parte do processo de aprendizagem**. As pessoas não se sentem desencorajadas a tentar novamente apenas porque não tiveram sucesso numa primeira, segunda ou mesmo terceira tentativa.

(iv) É também muito comum uma *startup* começar com uma ideia de produto e acabar se viabilizando como empresa através de um outro produto. Tanto isso é verdade que um dos critérios, a nosso ver, mais relevantes na hora de decidir pelo investimento em uma dada *startup* é, justamente, a avaliação acerca da flexibilidade do(s) empreendedor(es). Deve-se escolher uma empresa muito mais pelo seu time do que pelo produto em si que ela produz ou planeja produzir, pois o empreendedor precisa ser capaz de “*pivotar*” seu negócio se houver necessidade. O desapego do israelense neste quesito também é bem maior que o do brasileiro em geral. O brasileiro precisa aprender a colocar o produto a serviço da empresa e não a empresa a serviço de um dado produto. No final, **viabilizar a empresa – seja com que produto for – deve ser o objetivo final**.

(v) A **constante pressão pela sobrevivência também “força” o israelense a ser criativo e inovador**. A unidade de elite *high-tech* do Exército de Israel, conhecida como unidade 8200, deu origem a algumas das inovações mais incríveis já produzidas no País. Inclusive, tecnologias desenvolvidas, a princípio, para uso militar acabam encontrando usos civis inusitados. A 8200 é um celeiro para o desenvolvimento de empreendedores altamente preparados e capazes. No Brasil, infelizmente, não há nada que se aproxime disso.

(vi) Os empreendedores israelenses têm um **grande respeito pelo seu projeto e pelo seu sonho**. Eles acreditam muito no que fazem, mesmo quando ninguém mais acredita. Assim, com **resiliência, seriedade, e determinação**, eles conseguem eventualmente atrair investidores interessados. O israelense tem a chamada **“chutzpah” – uma espécie de audácia, sinceridade, assertividade e forma de pensar independente - que lhe dá força e confiança para seguir em frente nos momentos mais difíceis**. Já o brasileiro, em geral, se leva pouco a sério (muitas vezes, vê sua condição de empreendedor como uma “vitrine” ou trampolim para um emprego melhor lá na frente), tem baixa resiliência, pensa o tempo todo no “custo de oportunidade” (no salário que estaria “abrindo mão” por estar empreendendo) e tende, portanto, a sucumbir com certa facilidade quando surgem as primeiras dificuldades.

No Brasil, infelizmente, não há uma cultura empreendedora forte – a não ser nas classes sociais mais pobres, onde empreender é a única saída por falta de oportunidades de emprego. Em um país onde, no geral, ser empreendedor é visto como “tomar risco”, enquanto ser empregado sujeito a ser demitido é visto como “seguro”, realmente não pode ser considerado um país de mentalidade empreendedora.

O problema, na verdade, não está apenas do lado da mentalidade do empreendedor brasileiro. De fato, todo o ecossistema de parceiros e investidores por aqui precisa ser “educado” e convidado a mudar de mentalidade. É preciso, por exemplo, entender que, para inovar, muitas vezes é necessário dar liberdade institucional a um time. Internalizar projetos em estruturas maiores, especialmente no seu início, muitas vezes acaba sendo uma forma de matá-los.

Assim, mudar a mentalidade do empreendedor brasileiro, bem como a mentalidade dos investidores e grandes corporações brasileiras é algo urgente no Brasil. A adoção sistemática de tecnologias israelenses pelo País – e a consequente colaboração entre israelenses e brasileiros poderia, certamente, gerar uma externalidade positiva para todo o ecossistema de inovação daqui. Isso é algo que queremos ajudar a transformar em realidade.

Atenciosamente,

Equipe da Sabra Capital