

Iporanga lidera investimento na Gonddo, marketplace voltado a pequenos e médios varejistas

Aporte será utilizado principalmente para a expansão da equipe e investimento em tecnologia



Na foto, o time da Gonddo. Da esquerda para direita: Bruno Monteiro, Viviane Tavares, Guilherme Cruz, Julia Morais, Bruno Ribeiro, Rodrigo Cruz

São Paulo, janeiro de 2020 – Empoderar pequenos e médios varejistas, oferecendo a eles as vantagens competitivas normalmente restritas às gigantes do mercado. É este o principal objetivo da Gonddo, startup fundada no início de 2020 e que acaba de receber mais um aporte. Liderada pela Iporanga Ventures, a nova rodada, em estágio Seed, contou ainda com a participação da Verve Capital e de investidores-anjo, entre os quais Brian Requarth e Tiago Dalvi, fundadores da Viva Real e da Olist, respectivamente. Em fevereiro passado, a empresa já havia recebido um primeiro investimento. Os recursos serão agora investidos, principalmente, na ampliação da equipe e em tecnologia.

A Gonddo é uma plataforma marketplace de atacado que conecta marcas e varejistas, simplificando o comércio entre empresas (B2B), tornando o processo de compra de estoque mais ágil e conveniente. Atualmente, a startup trabalha apenas com marcas de cosméticos, alimentos e bebidas. A empresa possui em sua rede mais de 40 marcas e cerca de 600 lojistas espalhados pelo Brasil. Dentro de 3 meses, a startup pretende entrar também nos segmentos pet e vestuário.

Para Rodrigo Cruz, um dos fundadores e hoje CEO da startup, as grandes empresas do setor são beneficiadas pela estrutura deste mercado. "De cara, podemos falar de três vantagens competitivas das quais desfrutam: o acesso a uma extensa grade de fornecedores, a compra direto do produtor a um preço mais justo e, por fim, melhores condições para o pagamento, com prazos mais extensos", pontua. "Surgimos justamente para democratizar este mercado", reforça.

Filho de representantes comerciais de cosméticos de Porto Velho, em Rondônia, Cruz cresceu assistindo a seus pais viajarem na busca por produtos com melhores preços para a compra de estoques. Depois de formado, o economista trabalhou primeiro no mercado financeiro como analista de varejo e, posteriormente, na Facily, plataforma de comércio social. No final de 2019, se juntou aos engenheiros Bruno Passos e Guilherme Cruz para criarem a Gonddo, atuando em um setor cujas dores conhecia de perto.

Para facilitar a relação entre fornecedores e compradores, a startup assume o risco pelas partes que conecta. Por um lado, faz uma rigorosa curadoria de marcas, oferecendo seus produtos aos varejistas e permitindo a eles a liquidação da dívida em um prazo de até 60 dias. O pagamento aos fornecedores, por sua vez, é adiantado pela própria Gonddo. Assim, a inadimplência das marcas é zerada e o fluxo de caixa do varejista otimizado. "Muito provavelmente, ele pagará pelo produto somente depois de vendê-lo, o que é o melhor dos cenários para o seu crescimento", pontua Cruz.

Para o varejista, o acesso à plataforma é completamente gratuito. A startup se remunera com uma comissão percentual fixa, paga diretamente pelas marcas conforme as vendas realizadas. Em média, seus clientes economizam cerca de 25% ao comprarem pela plataforma, diretamente dos fornecedores, sem a intermediação de um distribuidor.

"A Gonddo possui uma equipe altamente qualificada que entende muito bem os atalhos para facilitar a vida de pequenos vendedores e compradores usando tecnologia", afirma Renato Valente, sócio da Iporanga. De acordo com um estudo elaborado pela Fecomercio SP e divulgado em 2020, os micros, pequenos e médios varejistas somavam, em 2017, 1,285 milhão de estabelecimentos, o que representa 96,7% do setor. "Plataformas de marketplace B2B já eram uma tendência antes da pandemia, sobretudo no mercado asiático. A crise acelerou este movimento também na América Latina. Não à toa, a Gonddo viu crescer seu faturamento em 77% desde março do ano passado", completa.

Para Rodrigo Cruz, o crescimento exponencial da empresa pode ser atribuído à necessidade urgente pela digitalização vivenciada por pequenos varejistas durante o período de isolamento social. "Para além da dificuldade de locomoção para a compra de estoques, a crise exigiu uma redução de custos. A área de compras responde por uma parte considerável destes negócios e a economia aí tornou-se obrigatória", afirma.

Sobre a Iporanga Ventures

A Iporanga, uma das pioneiras em investimento pré-seed e seed no Brasil, estreou no Venture Capital em 2011 com um investimento na empresa Quero Educação. Em 2013, investiu ainda no Power Point de outro case de sucesso nacional, a Loggi, que, em 2019, tornou-se unicórnio ao ser avaliada em mais de

US\$ 1 bilhão. Com quatro sócios, todos com histórico empreendedor, a Iporanga gere hoje mais de R\$ 500 milhões aportados em empresas de tecnologia. Agora, investe a partir do Iporanga Early Stage II que iniciou em setembro 2019 e conta com 14 investimentos realizados.



Cristiane Nascimento
cris@ovocom.com.br P:
+55 11 97609-0550
www.ovocom.com.br