

Casos para a sala de aula

Quatro startups veterinárias sob o Método Tomografia — sucesso, pivô, fracasso e nicho lucrativo, com a caixa "O que você faria?"

PhD. Bernardo José Cortina Ceballos
MVZ Sergio Armando Cortina Egea

Veracruz, junho de 2026

Curso "Empreendedorismo em Medicina Veterinária" · números verificados com etiqueta de honestidade

Sumário

1	Como usar estes casos	1
2	Caso 1 · Halter — o domínio que vence (sucesso)	2
3	Caso 2 · Connecterra / Ida — o pivô sem ego (pivô)	4
4	Caso 3 · BeefLedger — a solução que procurava um problema (fracasso)	6
5	Caso 4 · Moocall — o nicho lucrativo honesto (nichos)	8
6	Sua vez	10

1 Como usar estes casos

Quatro startups reais, escolhidas porque **cobrem o espectro completo de desfechos** —um sucesso que chegou a unicórnio, um pivô inteligente, um fracasso limpo e um nicho lucrativo que nunca quis ser unicórnio—. Não se trata de admirar os vencedores: trata-se de **separar a aposta do resultado** e de aprender tanto com a autópsia quanto com o sucesso.

✓ O método do caso, em três passos

1. O aluno **lê até a caixa «O que você faria?»** e decide —por escrito, em equipe— o que faria com a informação daquele momento, **antes** de conhecer o desfecho.
2. Revela-se o que aconteceu e por quê. A pergunta não é «você acertou?», e sim «seu raciocínio foi sólido com o que se sabia naquele momento?».
3. Encerra-se com as lições **transferíveis** e o «Sua vez»: aplicar as quatro âncoras à própria ideia.

Honestidade de dados. Cada número leva etiqueta: **[FATO]** (com fonte), **[autorrelatado]** (quem diz é a empresa, sem verificação independente), **[estimativa de imprensa]** ou **[NÃO VERIFICÁVEL]**. É a disciplina que distingue um fundador de um vendedor de fumaça —e a que você vai exigir de si mesmo no seu projeto final (capstone)—.

2 Caso 1 · Halter — o domínio que vence (sucesso)

Ficha rápida

País · ano	Nova Zelândia · 2016
Setor	IoT / cerca virtual (coleira solar GPS + IA)
Financiamento	Série E (mar-2026): US\$220M a uma avaliação de US\$2.000M, Founders Fund [estimativa de imprensa]
Estado	Sucesso — unicórnio

□ Objetivos: Deste caso

- Ver o **founder-market fit** como vantagem real: domínio do problema + engenharia de elite.
- Distinguir um mercado que **de fato** paga (alto valor por animal) de um que ainda não (pecuária extensiva).

Origem. Craig Piggott —filho de produtores de leite, engenheiro ex-Rocket Lab— viveu o problema na pele e trouxe engenharia de ponta de **outra** indústria. **Por que agora?** O GPS, o painel solar e a IA ficaram baratos o suficiente para que uma **cerca virtual** sem arame fosse viável. O produto: coleiras solares + torres + app que guiam o rebanho sem encostar em uma mourão.

A decisão de inflexão. Uma coleira assim é cara de fabricar. Para crescer é preciso escolher mercado, e aí está a bifurcação.

⇒ Decisão: O que você faria?

Você tem uma coleira premium que funciona. Você a vende **cara**, para mercados onde cada animal vale muito (fazendas leiteiras intensivas da NZ, Austrália, EUA) —margens altas, mercado menor—? Ou fabrica uma versão **de baixo custo** para a pecuária **extensiva** do mundo —mercado enorme, mas cada animal vale pouco e a margem se afina—? Decida **antes** de continuar lendo.

O que aconteceu. A Halter foi pelo premium em mercados de alto valor e escalou a unicórnio: 1M de coleiras e +2.000 fazendas [autorrelatado], com um ARR estimado em US\$70–100M [estimativa de imprensa, não oficial].

Exponencial ou linear? · O fosso. A coleira tem custo (átomos), mas o valor vive no **software e nos dados** que melhoram a cada fazenda —aí o custo marginal cai—. Fosso de dados + rede.

▲ **Honestidade de dados**

A avaliação de US\$2.000M e a Série E vêm da **imprensa** (Founders Fund); o ARR é **estimativa**, não número oficial; coleiras e fazendas são **autorrelatados**.

☉ **Pontos-chave: Lições transferíveis**

- O **domínio do problema** vence —criado entre vacas e com engenharia de elite—.
- Trabalhar em uma empresa ambiciosa **antes** de fundar é capital invisível.
- **Para o Brasil:** o modelo exige alto valor por animal; o desafio real não é copiar a coleira premium, é inventar a versão de baixo custo para a pecuária extensiva.

3 Caso 2 · Connecterra / Ida — o pivô sem ego (pivô)

Ficha rápida

País · ano	Países Baixos · 2014–15
Setor	IA leiteira («Fitbit para vacas»)
Financiamento	US\$16M total (Semente 2016; Série A €4.2M 2018; Série B €7.8M 2020) [FATO]
Estado	Pivô — hardware→dados; adquirida (Datamars, fev-2023)

□ Objetivos: Deste caso

- Que um fundador **sem** domínio pode funcionar se ele realmente mergulhar (contraste com a Halter).
- O pivô inteligente: quando o hardware não é o negócio, os dados são.

Origem. Yasir Khokhar —ex-Microsoft, **sem** formação pecuária— mudou-se para uma fazenda, observou as vacas do vizinho e construiu uma coleira com IA. **Por que agora?** Sensores e IA ao alcance. O produto: coleira + a plataforma **Ida**.

A decisão de inflexão. O hardware acabou sendo caro de fabricar, dar manutenção e escalar; o dinheiro estava em outro lugar.

⇒ Decisão: O que você faria?

Sua coleira funciona, mas fabricá-la consome o capital e a margem. Você **dobra** a aposta no hardware —controla o produto, mas continua queimando dinheiro em átomos—? Ou **pivota** para ser uma empresa de **software e dados**, vendendo ou cedendo o hardware? Decida antes de continuar.

O que aconteceu. A Connecterra pivotou: em fev-2023, a **Datamars comprou o negócio de sensores** e assumiu controle majoritário [termos não públicos]; a empresa ficou com 8 pessoas focadas na plataforma de dados. É um pivô **em curso**, não um sucesso financeiro comprovado.

Exponencial ou linear? · O fosso. Os **dados** escalam; o hardware era uma armadilha de capital. O fosso, se chegar, será o dado acumulado, não o aparelho.

▲ Honestidade de dados

Os termos da aquisição **não são públicos**. Apresente-o como **pivô em curso**, não como sucesso comprovado.

☉ Pontos-chave: Lições transferíveis

- **Pivotar sem ego** é virtude, não derrota.
- O **hardware é armadilha de capital**; quando não é o negócio, os dados são.
- O domínio pode ser **adquirido** mergulhando —mas custa tempo e humildade—.

4 Caso 3 · BeefLedger — a solução que procurava um problema (fracasso)

Ficha rápida

País · ano	Austrália · 2017
Setor	Rastreabilidade / blockchain (carne de exportação para a China)
Financiamento	AU\$1M em grants de P&D + venda do token BEEF [valor do token não público]
Estado	Fracasso / autópsia — liquidada 28-fev-2022

□ Objetivos: Deste caso

- Sucesso técnico não é sucesso comercial: valide a **disposição a pagar** antes de se apaixonar pela tecnologia.
- Financiar-se apenas com **grants** pode esconder que você ainda não tem negócio.

Origem. Uma aliança (BeefLedger Ltd + QUT Design Lab) construiu a «primeira aplicação mundial» de blockchain à cadeia da carne de exportação para a China, com um token próprio.

Por que agora? O auge do blockchain e a demanda chinesa por rastreabilidade.

A decisão de inflexão. A tecnologia funcionava. A pergunta era se **alguém queria pagar por ela**.

⇒ Decisão: O que você faria?

Você tem uma tecnologia pioneira e **grants** que a financiam. Você **constrói** a plataforma a fundo —é o primeiro, defende o território— e confia que o mercado chegará? Ou freia e **valida primeiro** que um exportador real pague por isso, antes de gastar o grant? Decida antes de continuar.

O que aconteceu. A BeefLedger foi liquidada em fev-2022. As causas (segundo a imprensa e o CRC): os exportadores **não sentiam o problema como urgente**, somado ao golpe da COVID e à deterioração comercial China-Austrália.

Exponencial ou linear? · O fosso. Irrelevante: nunca encontrou o negócio. Foi uma «solução procurando um problema».

▲ Honestidade de dados

Não foi capital de risco, e sim **grants** + token (valor não público). As causas são **leitura de imprensa/CRC**, não confissão dos fundadores; cuidado para não moralizar a autópsia.

🕒 Pontos-chave: Lições transferíveis

- **Valide a disposição a pagar** —com comportamento real— antes de construir a tecnologia.
- Viver de **grants** pode maquiar que não há clientes.
- Depender de **um único** corredor de exportação te expõe a **choques geopolíticos** que você não controla.

5 Caso 4 · Moocall — o nicho lucrativo honesto (nicho)

Ficha rápida

País · ano	Irlanda · 2015
Setor	Sensor de parto (wearable) — dispositivo + assinatura
Financiamento	>€4M (US\$6.18M); âncora Michael Smurfit €1M; última rodada €3.6M (2019) [FATO]
Estado	Nicho lucrativo — não unicórnio

□ Objetivos: Deste caso

- Nem toda startup é —nem deve ser— um unicórnio: um nicho lucrativo e focado também é sucesso.
- Cuidado com o **seu próprio** marketing: valide os seus números como validaria os de um rival.

Origem. Niall Austin, fazendeiro, perdeu uma vaca e seu bezerro —mais de €1.000 em uma noite—. **Por que agora?** Sensores baratos + SMS. O produto: um sensor na cauda que mede 600 dados/seg e avisa por mensagem 1 hora antes do parto. Modelo dispositivo + assinatura (€135–196/ano), 11 empregados.

A decisão de inflexão. O produto resolvia **um** problema, muito bem. Até onde levá-lo?

⇒ Decisão: O que você faria?

Você tem um monoproduto que funciona e um mercado claro mas delimitado. Você levanta muito capital e **persegue o unicórnio** —mais produtos, mais mercados, mais risco—? Ou permanece como **nicho lucrativo focado**, dono da sua margem e do seu ritmo? Decida antes de continuar.

O que aconteceu. A Moocall permaneceu como nicho lucrativo focado —e é um sucesso honesto, não um fracasso por «não escalar»—.

Exponencial ou linear? · O fosso. Mais linear (hardware + assinatura), com fosso de **foco** e conhecimento pecuário. A ideia saiu do campo, não do laboratório.

▲ Honestidade de dados

Lição incômoda do próprio caso: o folheto se gabava de uma eficácia de «95%», mas um estudo **peer-reviewed** (JDS 2024) mediu 72% de sensibilidade a 12h e queda do dispositivo em 42% das vacas. **[FATO]** Cuidado para não acreditar no seu próprio marketing.

☉ Pontos-chave: Lições transferíveis

- O **monoproduto focado**: resolver **um** problema custoso incrivelmente bem.
- A ideia nasce do **conhecimento pecuário**, não do laboratório.
- Um **nicho lucrativo** é um destino digno (nem tudo precisa ser foguete).
- **Valide o seu próprio número** antes de imprimi-lo em um folheto.

6 Sua vez

Para o seu próprio projeto final (capstone), preencha as **quatro âncoras** do Método Tomografia —as mesmas com que dissecamos estes casos—:

Âncora	Sua resposta (uma frase honesta)
Founder-market fit	O que você sabe/tem/sofreu que um forasteiro levaria anos para adquirir?
Por que agora?	O que mudou —tecnologia, regulação, comportamento— que o torna viável hoje ?
Exponencial ou linear?	O custo de atender o cliente 1.000 cai, ou se mantém? (seja honesto)
O fosso	Por que a sua vantagem se aprofunda com o tempo, em vez de evaporar?

E antes de construir qualquer coisa, três perguntas do **Mom Test** para um cliente real (sobre fatos passados, não intenções): como você resolve isto hoje? · quanto isto te custa —em dinheiro, tempo, frustração—? · o que você já **fez** para resolvê-lo (não o que você gostaria)?